2020 YILI E-DÖNÜŞÜM YILI OLACAK

QNB eFİNANS KATKILARIYLA

"MARKALI İHRACATLA BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ"

ZEYNEP DOĞAN / GÜRMEN GROUP

YENİ YILDA ÖNE ÇIKACAK HİSSELER

BORSA

Ekonomist

15 - 21 Aralık 2019 Yıl 29 152273 Sayı 2019/50

8.5₺
K.K.T.C. fiyatı
10.5₺

ISSN 1300-5847

ekonomist.com.tr @ekonomistdergi EkonomistDergisi

Ticarette ÇİN rüzgarı

ÇİN İLE İŞ YAPMANIN İNCELİKLERİ

ÇİN'DE ÜRETİM İÇİN AVANTAJLI BÖLGELER

ÖNE ÇIKACAK SEKTÖR VE ÜRÜNLER

MERKEZ BANKASI: FAİZDE İNDİRİM 2020'DE DE SÜRER Mİ?

Neverstop Laser Yazıcı

Dünyanın **İlk** Toner Doldurulabilir Tanklı Lazer Yazıcısı.[1]

Toner Maliyetinden %80'e Varan Tasarruf[2]

HP Neverstop Laser ile İşiniz Asla Durmasın

5000

Kutusundan çıktığı an 5000 sayfalık toner ile baskıya hazır[3]

Sınıfının en iyi mobil baskı uygulaması HP Smart App ile dilediğiniz yerden baskı alın[4,5]

Daha fazla bilgi için www.hp.com.tr/neverstop

1. Görüntüleme tamburu yerindeyken OEM toner sarf malzemeleri kullanılarak sürekli kendi kendine toner tozu dolumunun, 15 Kasım 2018 itibarıyla dünya çapında fiyatı 250 Euro'nun altındaki OEM siyah beyaz lazer yazıcıların ve 350 Euro'nun altındaki OEM siyah beyaz lazer MFP'lerin çoğuyla karşılaştırılması. Dahili HP araştırması ve HP tarafından yaptırılan Keypoint Intelligence-Buyers Lab 2018 çalışması. IDC CYQ4 2018 Hardcopy Peripherals Tracker tarafından bildirilen pazar payı, 2018 2. Çeyrek Sürümü. Ayrıntılar için bkz. keypointintelligence.com/HPNeverstop
2. Mart 2019 itibarıyla, standart dolum HP 44A/48A Siyah Original LaserJet Toner kullanılan aynı sınıf HP LaserJet Pro M15 ve HP LaserJet Pro MFP M28 ile üretici tarafından önerilen satış fiyatının/(EMEA bölgesi için önerilen satış fiyatının) ve sayfa başı maliyetin dahili HP karşılaştırmasına dayanır. Ayrıntılı bilgi için bkz. www.hp.com/go/learnaboutsupplies.
3. Gerçek baskı kapasitesi, basılan sayfaların içeriğine ve diğer etkenlere bağlı olarak önemli ölçüde değişiklik gösterir. Ortalama, ISO/IEC 19752 standardına ve kesintisiz baskıya dayanmaktadır. Ayrıntılar için bkz. www.hp.com/go/learnaboutsupplies.
4. HP Smart uygulamasının indirilmesi gerekir. Yerel baskı gereksinimleri hakkında ayrıntılı bilgi için hp.com/go/mobileprinting adresine bakın.
5. 429,99 USD veya daha düşük fiyatlı, evler ve ev-ofisler için mürekkep püskürtmeli ve lazer yazıcılar ve hepsi bir arada (AiO) yazıcılar için OEM mobil baskı uygulamalarının çoğunluğuyla karşılaştırıldığında. IDC CYQ2 2018 Hardcopy Peripherals Tracker tarafından bildirilen pazar payı. Bu beyan, yazıcı üreticilerinin mobil baskı uygulamalarının laboratuvar testlerine ve araştırmalarına ve HP tarafından yaptırılan Keypoint Intelligence–Buyers Lab çalışmasına dayanmaktadır. Eylül 2018 raporu için www.keypointintelligence.com/HPSmartApp adresine bakın

© Copyright 2019 HP Development Company, L.P

Ekonomist HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ

YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

GENEL MÜDÜR Cem M. Başar
YAYIN YÖNETMENİ Talat Yeşiloğlu
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (Sorumlu) Dr. Orhan Karaca
HABER MÜDÜRÜ Talip Yılmaz
GÖRSEL YÖNETMEN Özcan Çaycoşar

EDİTÖRLER
BORSA - TEKNOLOJİ Gözde Yeniova
HABER MERKEZİ Levent Gökmen, Özlem Bay Yılmaz, Burcu Tuvay, Sibel Atik, Ayşegül Sakarya Pehlivan, Aram Ekin Duran, Ceren Oral
MARKA MÜDÜRÜ Arzu Sözeri
SAYFA UYGULAMA M. Engin Bilgin
FOTOĞRAFLAR Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi
ANKARA TEMSİLCİSİ Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 207 00 71
ekonomist@doganburda.com

YÖNETİM
SATIŞ VE DAĞITIM DİREKTÖRÜ Egemen Erkorol
ÜRETİM PLANLAMA DİREKTÖRÜ (TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ) Yakup Kurtulmuş
FİNANS DİREKTÖRÜ Didem Kurucu
ETKİNLİK VE PROJE DİREKTÖRÜ Ali Erman İleri

REKLAM GRUP BAŞKANI Nisa Aslı Erten Çokça
REKLAM GRUP BAŞKAN YRD.
Seda Erdoğan Dal - Işıl Baysan Turan
REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Neyran Çınar, Burcu Kevser Karaçam
REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Burcu Acavut - Maya Yılmaz - Ecem Arda
TEKNİK MÜDÜR Ayfer Kaygun Buka
Tel: 0 212 336 53 61 - 62
BÖLGELER SATIŞ MÜDÜRÜ Dilek Ünlü
Tel: 0212 336 53 72 Faks: 0 212 336 53 91
PROJE MÜDÜRÜ Selçuk Ergenç
Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat) Faks: 0 212 336 53 90

REZERVASYON
Tel: 0 212 336 53 00 / 57 / 59
Faks: 0 212 336 53 92 / 93

ANKARA REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Sezinur Balıkçıoğlu
ANKARA REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Beliz Balibey
Tel: 0 312 207 00 72 / 73

HEDEF SAYFALAR
Tel: 0 212 336 53 70 Faks: 0 212 336 53 91

YÖNETİM YERİ
Kuştepe Mahallesi, Mecidiyeköy Yolu Cad. No:12
Trump Towers Kule 2, Kat 21 - 22 - 23
34387 Şişli İstanbul
Tel: 0 212 410 32 00 Faks: 0 212 410 35 81

BASKI
Bilnet Matbaacılık ve Yayıncılık A.Ş.
Dudullu Organize San. Bölgesi 1.Cad.
No:16 Ümraniye-İSTANBUL
Tel: 444 44 03 Fax: (0216) 365 99 07-08
www.bilnet.net.tr
Sertifika No: 42716

DAĞITIM
Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

YAYIN TÜRÜ Yerel, süreli, haftalık

FIPP üyesidir.

® Ekonomist Dergisi Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Ekonomist Dergisi'nin isim ve yayın hakkı Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB OKUR HİZMETLERİ HATTI 0 212 478 0 300
okurhizmetleri@doganburda.com
DB ABONE HİZMETLERİ HATTI
Tel: (0 212) 478 0 300 Faks: (0 212) 410 35 12-13
ÇALIŞMA SAATLERİ
abone@doganburda.com / www.doganburda.com
Hergün saat 09.00-22.00 arasında hizmet verilmektedir.

EDİTÖR

TALAT YEŞİLOĞLU

Dersimize iyi çalışma zamanı

Dünyanın en kalabalık ülkesi olması nedeniyle herkesin dikkatini çekiyor. Üstelik, Çin hükümeti, yabancı yatırımcıların, şirketlerin iç pazara girmesine ilişkin koşullarını adım adım yumuşatıyor. Bunun en somut örneği de Aram'ın hazırladığı kapak haberinde okuyacağınız gibi yeni kurulan altı serbest bölge… Şu anda ekonomik büyüklük itibariyle ABD'den sonra geliyor. Büyüme temposunun yüksekliği, aradaki farkın sürekli kapanmasını sağlıyor. Daha önce 2050'de liderliğin geleceğini tahmin eden kurumlar, şimdi bu tarihi 2030'a çekti. Zengin sınıfı bir tarafa bıraktık, ihracat, ortaklık, potansiyel pazarlara açılım konusunda şirketlere özel raporlar hazırlayan Heronus'a göre üç yıl içinde 'orta sınıf' nüfusu 550 milyona ulaşacak. Üstelik, bu sınıfın seyahat isteği gittikçe artıyor. Tabii bu durum Türkiye için de çok büyük bir fırsat anlamına geliyor. Neden mi? Sorunun yanıtını, Türkiye'den alışveriş yapan yabancıların bilgilerini tutan Global Blue'nun genel müdürü Selim Şeyhun veriyor. Şeyhun'a göre, yaptıkları alışveriş için vergi iadesi isteyen yabancıların ortalama alışveriş rakamı 2 bin 300 TL iken bu rakam Çinli turistlerde 4 bin 900 TL'yi buluyor.

Çin'in büyüklüğü, korumacılığın ve ticaret savaşlarının olduğu bir ortamda 'kağıt' üzerinde müthiş bir potansiyel taşıyor. Ancak, pazarın zorluklarını da hiçbir şekilde ıskalamamak gerekiyor. Fiba Holding'in kurucusu Hüsnü Özyeğin'in üniversite öğrencileriyle paylaştığı deneyimini aktarmak isterim. Özyeğin, "Şimdiki aklım olsaydı, Çin'deki yatırımı mutlaka bir Çinli ile yapardım" demişti. Doğal olarak her şirketin farklı bir girişim öyküsü vardır. Ancak, ülke de, koşulları da, ticareti de hızlı değişiyor. Bu süreçte ciddi anlamda bilgi ve danışmanlık desteğinin gerekli olduğu ortada.

Sonuçta, TİM Başkanı İsmail Gülle'nin dediği gibi, mal satmak için Çin uzak değil. Fakat Çin'in dinamiklerini iyi okumak gerekiyor. Türkiye ile Çin arasındaki siyasi ilişkilerin istikrarlı bir hal alması da büyük önem taşıyor. Galiba bu noktaların pek üzerinde durulmuyor ama bunun ne kadar önemli olduğunu Çin'i tanıyan iş insanları gayet iyi biliyor. Bilmeyen varsa, onlara sorsun derim…

■ ■ ■

Bu haftadan itibaren ayda bir yeni bir ekimiz olacak. E-dönüşüm, şirketler için kaçınılmaz. Kamu üzerine düşeni yaptı ve şirketlerin dijital dönüşüm süreçlerine katkı yapacak düzenlemeler getirdi. QNBeFİNANS da bu ihtiyaçları karşılamak, şirketlerin dijital dönüşümlerinin bir parçası olmak için çözümler üretiyor. Ortaya çıkan ekosistemin şirketlere sağladığı katkıları ve başarılı uygulamaları aktarmak için, bu sayıdan itibaren her ay sizleri e-dönüşüm dergisiyle buluşturacağız. Bu içeriğin ortaya çıkarılması ve yayınlanması konusunda bizimle işbirliği yapan, sponsorluk desteği sağlayan QNBeFİNANS yönetimine teşekkür ediyorum.

Dijitalleşme için daha çok çabaladığımız bir hafta diliyorum.

tyesil@ekonomist.com.tr

İÇİNDEKİLER

15 - 21 ARALIK 2019

TİCARETTE ÇİN RÜZGARI

6 PANO

10 ETKİNLİK
- Perakendenin devleri buluştu

12 İŞ'TE İZ BIRAKANLAR
- İş dünyasındaki son terfi ve atamalar...

16 FİNANS KORİDORU
- Adnan Bali'den girişimcilere 5 kritik tavsiye

18 KAPAK

26 GÖSTERGE
- Faizde tehlikeli suların kıyısındayız
- Sanayi son çeyreğe yavaş girdi
- Cari fazlada erime başladı

28 2020'de faizin seyrini enflasyon belirleyecek

30 "Markalı ihracatla büyümeyi hedefliyoruz"

32 Turizm sektörüne Cunda'dan girdi

34 45 milyon dolara yeni fabrika kurdu

36 Yeni alanlarla yurtdışına açılacak

38 İstanbul turizmine Galataport dopingi

40 "2020'de yüzde 75 büyüme hedefliyoruz"

42 Eş CEO'luk modeli giderek yayılıyor

44 İŞ DÜNYASINDAN
- Beymen Club yurtdışına açılacak
- Kaplıcalarda 'ruhsat' sorunu yaşanıyor
- Fransa'da yayınevi kurdu
- Suriye'deki daralmayı Irak ile telafi ettiler
- Yüzde 10-15 büyüme hedefliyor

46 PAZARLAMA İLETİŞİMİ
- Beş yılda 30 bin öğrenciye ulaşacak
- İstanbul'un 'spor haritası'nı çıkardı

48 GİRİŞİM
- Dönerde girişim fırsatı
- Tekstilcileri dünyaya açacaklar
- İSO'dan 350 bin TL ödül

50 VERGİDE GÜNDEM
- 2020 yılı gelir vergisi tarifesi ne olur?

52 BANKNOT

ZEYNEP DOĞAN

54 BORSA
- Hangi hisseler 2020'de öne çıkar?

56 Şirketlerden gelen açıklamalar ve analist değerlendirmeleri...

57 **Yatırımcıya Özel:** TSKB ve Coca Cola İçecek'den en son haberler ve analist tavsiyeleri...

58 Para piyasalarında analiz ve yatırım önerileri

60 Teknik Analiz. Şirketlerin alım, satım aralıkları...

63 BİST-30

64 Neden düştü? Niçin yükseldi?

66 Şirketlerin karnesi ve kapanış bilgileri...

80 Sermaye & Temettü takvimi...

82 Takas Analizi. Yabancıların aldığı, çıktığı şirketler...

SINIRLARI AŞAN TEKNOLOJİ

Dilediğiniz video ve ses kaydını zamandan ve bütçeden tasarruf yaparak
sadece birkaç dakika içinde metne çevirebilir,
algıda tamamlama özelliği sayesinde %100'e yakın çeviri başarısı elde edebilirsiniz.

Desifren.com
yeni nesil yapay zekâ

444 7 212
info@desifren.com

AJANS PRESS GROUP
Desifren.com bir **Ajans Press Group** ürünüdür

PANO

THY Rovaniemi'ye sefer başlattı

Finlandiya'da Helsinki şehrine sefer düzenleyen THY'nin ülkedeki ikinci uçuş noktası Rovaniemi oldu. Rovaniemi direkt seferleri salı, perşembe, pazar günleri olmak üzere haftada üç kez karşılıklı olarak icra edilecek. 348 uçağı bulunan ve filosunu sürekli genişleten THY açtığı Rovaniemi hattı ile uçuş ağını 317 şehre yükseltti.

Sahibinden yeni hizmet, Oto360

sahibinden.com, hayata geçirdiği sahibinden.com Oto360 ile otomobil alım-satım sürecinde ihtiyaç duyulan servislere tek bir platform üzerinden erişim imkânı sunuyor. Kullanıcılar; araç değerlemeden ekspertize, hasar sorgulamadan kredi tekliflerine, sigortaya kadar tüm bilgilere Oto360 platformu üzerinden kolay bir şekilde ulaşabiliyor.

İlk evini alanlara **ev hediyesi**

Garanti BBVA, ilk evini almak amacıyla konut kredisi kullanan müşterilerine ev hediyesi olarak 300 TL bonus veriyor. 31 Aralık'a kadar Garanti BBVA Mortgage'den 50 ila 100 bin TL arasında konut kredisi kullanan ilk bin kişiye 300 TL bonus hediye edilecek. Garanti BBVA Mortgage Genel Müdürü Murat Atay, "Günümüzde konut kredisi kullananların büyük bölümünü ilk evini satın almak isteyenlerin oluşturduğunu gözlemliyoruz. Bu nedenle, ev sahibi olurken Garanti BBVA Mortgage'ın avantajlı faiz oranları ve kredi seçeneklerini tercih eden müşterilerimize bir ev hediyesi vermek istedik. Bir ay sürecek kampanya kapsamında 300 TL Bonus hediye ederek ev ihtiyaçlarına küçük bir katkıda bulunuyoruz" diyor.

Reklam indeksi

Şirket/Marka adı	Sayfa	Web adresi
Ajans Press	5	www.ajanspress.com.tr
All About Space	33	www.allaboutspace.com.tr
Bereket Döner	83	www.bereketdoner.com.tr
Capital	53	www.capital.com.tr
How It Works	35	www.howitworks.com.tr
HP	2	www.hp.com
Konyalı Zenith	84	www.konyalisaat.com.tr
Sinosha	8 - 9	www.sinosha.com

Renault Mais'e **4 ödül**

Çağrı merkezi sektörünün en etkin organizasyonlarından Contact Center World yarışmasının dünya finallerinde Renault Mais, dört ödüle layık görüldü. Barcelona'da düzenlenen törende şirket, "En İyi Müşteri Hizmetleri" ve "En İyi Sosyal Medya Yönetimi" kategorilerinde altın madalya, "En İyi İletişim Merkezi" ve "En iyi Teknolojik İcat" kategorilerinde de gümüş madalya kazandı. Renault Mais Genel Müdürü Berk Çağdaş, madalyalar için "3 yıllık emeğimizin bir karşılığı olarak görüyoruz" değerlendirmesini yaptı.

Engelsiz yaşam teknolojileri tanıtıldı

Sabancı Vakfı'nın düzenlediği Filantropi Semineri, 'Engelsiz Yaşam Teknolojileri-Eğitim ile Güçlenme' başlığıyla Sabancı Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı Güler Sabancı'nın ev sahipliğinde gerçekleşti. Seminerde engelsiz yaşam teknolojileri tanıtıldı. Güler Sabancı, "'Eğitim hakkı tartışılmaz' diyoruz ve 12 yıldır engelli bireylerin hayata eşit ve aktif katılımını destekliyoruz" dedi.

Konya'da **sürdürülebilirlik** konuşuldu

Aile şirketlerinin sürdürülebilirlik yolculuğuna destek olmak amacıyla kurulan TAİDER Aile İşletmeleri Derneği, Helvacızade Ailesi'nin ev sahipliğinde Konya'da buluştu. TAİDER heyeti, Helvacızade Grubu'nun Zade & Zade Vital AR-GE Merkezi'ni ve üretim tesislerini de ziyaret etti. Heyet, 135 yıllık aile şirketi olan Helvacızade Ailesi'nin sürdürülebilirlik yolculuğundaki deneyimlerini ikinci, üçüncü ve dördüncü nesil aile üyelerinden dinleme fırsatı buldu.

Ford Trucks İtalya'da

Tüm Avrupa'ya yayılma hedefiyle Polonya, Litvanya, Portekiz ve İspanya'da arka arkaya bayi açılışları gerçekleştiren Ford Trucks, Batı Avrupa'daki büyümesini, bölgenin en önemli pazarlarından İtalya ile sürdürüyor. F-Trucks Italia ile işbirliği yaptıklarını açıklayan Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, "Avrupa'da adım adım ilerliyor, hedeflerimizi gerçekleştiriyoruz" dedi.

Cirera Capital'e ödül

Ahmet Arınç ve Tijen Gümüşdiş'in 2017'de Londra'da kurduğu Cirera Capital, ikinci yaşında iki prestijli ödülün sahibi oldu. HFM Global'in düzenlediği "Yılın Yeni Para Yöneticileri" ödül töreninde 'Makro Fon' ve 'En İyi Fon Yöneticisi' dallarında ödülün sahibi Cirera Capital oldu. 2019'un ilk 10 ayında yüzde 15,09 getiri sağlayan Cirera Capital, yatırım olarak sabit getirili faiz enstrümanları, FX, kredi ve emtia piyasalarına odaklanıyor.

Fortinet'ten siber tehdit raporu

Fortinet, hazırladığı 'Tehdit Görünümü Raporu' sonuçlarını açıkladı. Rapor, siber suçluların halka açık hizmetlere kod eklemek ve çalıştırmak için popüler oltalama yönteminden uzaklaştığını gösteriyor. Fortinet Bölge Teknoloji Direktörü Melih Kırkgöz, "Kurumlar bütün güvenlik kaynaklarını hızlıca genişleyen ağı görebilen ve ayak uydurabilen güvenlik yapısına entegre ederse başarılı olabilir" diyor.

23 milyon kullanıcıya ulaştı

Turkcell'in internette ve mobil uygulamalarda kimlik doğrulama sağlayan hizmeti Hızlı Giriş, 2019'da 23 milyon kullanıcıya ulaştı. Hem internet kullanıcıları hem de servis sağlayıcıları için çözüm sunan Hızlı Giriş, bir yılda 310 milyon defa hayatı kolaylaştırdı.

Kodlayarak şampiyon oldular

Türkiye Vodafone Vakfı ve Habitat Derneği işbirliğiyle hayata geçirilen "Yarını Kodlayanlar" projesi katılımcıları, uluslararası yarışmalarda boy gösteriyor. Proje kapsamında Adana'daki kodlama eğitimine ve hackathon'una katılan Adana Vakıfbank Ortaokulu "XSun Team" takımı, Çin'de düzenlenen MakeX Robotik Yarışması'nda dünya şampiyonu oldu.

Alternatif Bank **İGA Lounge'de**

Dünya çapında 1.000'den fazla havaalanı lounge alanına ücretsiz giriş ayrıcalığı sunan Diners Club Card'ın hizmet ağına İstanbul Havalimanı İGA Lounge da katıldı. Yenilenen mil programıyla kart sahipleri, yurtiçinde her 1 TL'lik harcamada 2 mile varan, 31 Aralık tarihine kadar geçerli olacak yurtdışı kampanyası kapsamında da yurtdışında yapılan her 1 TL karşılığı harcamada 3 mile varan mil kazanıyor.

ENKA'dan **745 milyon Euro'luk** proje

ENKA, Sırbistan'da 745 milyon Euro'luk projeye imza attı. ENKA-Bechtel konsorsiyumu tarafından inşa edilecek otoyol sözleşmesi Sırbistan Cumhurbaşkanı'nın katıldığı törenle imzalandı. Proje, 2023 yılına kadar tamamlanacak ve 112 kilometre yol inşa edilecek. Otoyolun inşasına 2020'nin ilk aylarında başlanacak ve 4 yılda tamamlanacak.

SINOSHA
COSMETICS

DISCOVER YOUR BEAUTY

www.sinosha.com

Perakendenin devleri buluştu

İş dünyasının öncü dergileri Ekonomist ve Capital tarafından bu yıl üçüncü kez 'Perakendede İnovasyon Forumu ve Ödülleri' düzenlendi. BSH Türkiye'nin ana sponsorluğunda, Türkiye'nin en kapsamlı perakende sektörü buluşması olarak adlandırılan organizasyonun ödül töreni, 10 Aralık Salı günü Wyndham Grand Levent İstanbul'da gerçekleşti. Etkinliğe Şölen Gıda ve CBOT co-sponsor, SAP ve Özdilek AVM de destek sponsor olarak katkı sağladı.

Açılış konuşmalarını Capital Dergisi Yayın Yönetmeni Sedef Seçkin Büyük, BSH Türkiye CEO'su Gökhan Sığın, Şölen Gıda CEO'su Elif Çoban ve CBOT Kurucusu Çiler Ay'ın yaptığı törende Boyner Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cem Boyner de "Perakendenin Geleceği" konulu bir konuşma yaptı.

Farklı kategorilerdeki perakende devlerini bir araya getiren etkinlik esnasında sektördeki değişimi gözler önüne sermek ve perakendedeki inovasyonu gündeme taşımak amacıyla "Liderlerin İnovasyon Stratejileri" ve "2020'de Yeni Tüketici ve Deneyimin Gücü" adlı iki oturum gerçekleştirildi. Etkinliğin sonunda, Capital Dergisi tarafından gerçekleştirilen araştırma sonuçlarına göre verilen "Perakendenin Hızlıları 2019 Ödülleri" ile perakendeciler cirodan istihdama, mağaza sayısından metrekare büyüklüğüne kadar çeşitli alanlarda toplam 10 başlıkta ödüllendirildi.

Boyner Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Cem Boyner

Capital Dergisi Yayın Yönetmeni
Sedef Seçkin Büyük

Ekonomist Yayın Yönetmeni **Talat Yeşiloğlu**, BİM İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Bşk. **Galip Aykaç**

Vakko CEO'su **Jaklin Güner**, Doğan Burda CEO'su **Cem Başar**

Liderlerin İnovasyon Stratejileri Paneli'nden:
Soldan sağa: MediaMarkt Türkiye CEO'su **Yenal Gökyıldırım**, Penti Yönetim Kurulu Başkanı **Sami Kariyo**, D&R Genel Müdürü **Mustafa Altındağ**, Koçtaş Genel Müdürü **Alp Önder Özpamukçu**, Capital Dergisi Yazı İşleri Müdür Yardımcısı **Nilüfer Gözütok Ünal** (Moderatör).

BSH Türkiye CEO'su
Gökhan Sığın

2020'de Yeni Tüketici ve Deneyimin Gücü Paneli'nden:
Soldan sağa: Kiğılı Yönetim Kurulu Başkanı **Abdullah Kiğılı**, BİM İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Başkanı **Galip Aykaç**, Özdilek Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Hüseyin Özdilek**, Roman Kurucusu **Turgut Toplusoy**, LCW Yönetim Kurulu Başkanı **Vahap Küçük**, Pegasus Genel Müdürü **Mehmet Nane** (Moderatör).

İŞ'TE İZ BIRAKANLAR

AYŞEGÜL SAKARYA PEHLİVAN
asakarya@ekonomist.com.tr

TEKNOLOJİDEN SORUMLU OLACAK

Vodafone Türkiye üst yönetiminde yeni bir atama gerçekleşti. Vodafone Grubu'na 2011 yılında katılan ve 2012'den bu yana Safaricom'un teknoloji direktörü olarak görev yapmakta olan Thibaud Rerolle, Vodafone Türkiye'nin teknolojiden sorumlu icra kurulu başkan yardımcısı olarak atandı. Safaricom'daki görevi süresince Kenya'da en iyi ses ve data şebekesinin kurulmasına öncülük eden Rerolle, yeni nesil dijital iletişim teknolojilerindeki deneyimini Türkiye'ye taşıyacak. Rerolle, geleceğin teknoloji ve hizmetlerinin sunulabilmesi için Vodafone Türkiye'nin şebeke ve bilgi işlem altyapısının geliştirilmesinden sorumlu olacak. Thibaud Rerolle, Safaricom'dan önce Orange Espana, Orange Dominicana, Telekomunikacja Polska, Intelig ve France Telecom gibi şirketlerde üst düzey roller üstlendi.

Thibaud Rerolle

Turizm Grubu'nda yeni atama

Nadir Kadakal

Dedeman Turizm Grubu'nda ekim ayında başlayan yeniden yapılanma süreci devam ediyor. Grubun sürdürülebilir büyüme ve değişim stratejisi kapsamında, Dedeman Bostancı Hotel & Convention ve Park Dedeman Bostancı otellerinin genel müdürü olan Nadir Kadakal, mevcut görevlerine ilave olarak Dedeman Turizm Grubu'nun iş geliştirmeden sorumlu icra kurulu üyesi olarak atandı. 1993 yılından itibaren Dedeman Turizm Grubu'nda farklı görevler üstlenen Kadakal, markanın büyüme hedeflerinin hayata geçmesinde aktif rol üstlenecek. Kadakal, turizm ve otelcilik sektöründe farklı kademelerde 30 yılı aşan bir tecrübeye sahip.

Tedarik zincirinin başına geçti

2016 yılından bu yana Nestle Türkiye'de müşteri hizmetleri ve dağıtım müdürü olarak çalışan Emel Gülşen, terfi ederek, Nestle Türkiye Tedarik Zinciri Genel Müdürü oldu. Gülşen, Nestle Türkiye ailesine müşteri hizmetleri sorumlusu olarak katıldı. 2001'de Arz ve Talep Planlaması'na geçerek süt, içecek, çikolata ve şekerleme iş birimlerinde çalıştı. 2010 yılında çikolata ve şekerleme iş birimine iş geliştirme müdürü olarak geçti. 2012 yılında ise tedarik zinciri ekibine geri döndü. 2016'da müşteri hizmetleri ve dağıtım müdürü ve Gebze operasyon merkezi yöneticisi oldu. Gülşen, yeni görevinde tedarik zinciri stratejilerini pazarda uygulama, kârlılığı artırma ve hizmet seviyesini yükseltme sorumluluklarını üstlenecek.

Emel Gülşen

Finans ve dijital dönüşümü yönetecek

Mey Diageo'nun Finans ve Dijital Dönüşüm Direktörü Özlem Yeşildere oldu. Profesyonel hayata 1994'te Procter & Gamble'da adım atan Yeşildere, buradaki kariyeri boyunca operasyon ve finans fonksiyonlarında Türkiye ve Avrupa'da birçok kritik yönetim rolü üstlendi. 2011'de girdiği Philips'te Türkiye'nin yanı sıra 15 ülke ve dört ofisi kapsayan Ortadoğu bölgesinin CFO görevini yürüttü. Mobiliz Bilgi İletişim Teknolojileri'nde CEO olarak çalıştı. 2017'den bu yana Koton Mağazacılık'ta finans ve strateji genel müdür yardımcısı olarak çalışıyordu.

Özlem Yeşildere

Organizasyonel değişiklik yaptı

Onur Karahayıt

Navigasyon uygulaması ve arama motoru başta olmak üzere teknolojik pek çok çözüm sunan Yandex'te organizasyonel değişikliğe gidildi. Son olarak ülke müdürü olarak görev yapmakta olan Onur Karahayıt, Yandex Türkiye'nin genel müdürü olarak atandı. Onur Karahayıt, Yandex Türkiye'nin, ürün geliştirme, pazarlama ve satış faaliyetlerinin yanı sıra idari işlerini de kapsayan tüm operasyonuna liderlik yapacak. Karahayıt, 2009'dan itibaren yaklaşık iki yıl boyunca NASA projesinde, Mars yüzeyinin robotlarla haritalanması konusunda araştırmacı olarak aktif görev aldı. Ardından kurumsal dünyaya atılan Karahayıt, Trimble ve Intergraph gibi şirketlerde yöneticilik yaptı. Karahayıt, 2014'ten bu yana Yandex Türkiye bünyesinde görev yapıyor.

Maysan Mando'ya genel müdür oldu

Tülay Hacıoğlu Şengül

Türkiye'nin ilk ve en büyük amortisör üreticilerinden Maysan Mando'da kurumsal sürdürülebilirlik ve yönetim faaliyetleri kapsamında önemli bir görev değişimi yaşandı. Şirket bünyesinde yaklaşık beş yıldır genel müdür olarak görev yapan Anıl Yücetürk'ün yerine, uzun yıllardır otomotiv sektöründe çeşitli kademelerde önemli sorumluluklar üstlenen Tülay Hacıoğlu Şengül atandı. Otomotiv sektöründe 20 yılı aşan bir deneyime sahip olan Şengül, eğitim hayatının ardından Karsan Otomotiv bünyesinde çalışmaya başladı. Karsan'da yaklaşık 12 yıl çalıştı. Daha sonra görev aldığı Rollmech Automotive bünyesinde de yaklaşık dokuz yıl boyunca farklı alanlarda yöneticilik yaptı.

Yetenek ve organizasyon müdürü

Kurumların ihtiyaçlarına yönelik yerli yazılım ürün ve çözümleri geliştiren PEAKUP, kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor. PEAKUP'ta yetenek ve organizasyon kültürü birim müdürü görevine Berrin Mert getirildi. Mert, yeni göreviyle PEAKUP'ta yurtiçi ve yurtdışı istihdam çalışmalarından sorumlu olurken, çalışan verimliliği ve motivasyonu artırma adına geliştirilen projeleri de yürütecek. Berrin Mert, profesyonel iş hayatında ENKA inşaat, Defacto ve Akbank gibi firmalarda insan kaynakları yöneticiliği yaptı.

Berrin Mert

Finansal hizmetlerde üç önemli atama

Türkiye'nin önde gelen kurumlarından Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'de üç önemli atama gerçekleştirildi. Daimler Truck Financial Kanada'da genel müdür olarak görev alan Stefan Karrenbauer, şirketin yeni genel müdürü oldu. Gökmen Onbulak, CFO olarak atandı. 2016-2019 yılları arasında Daimler Financial Services AG Hindistan'da ticari araçlar satış ve pazarlama direktörü görevini yürüten Uğur Erdinç ise satış & pazarlama direktörlüğü görevine getirildi.

Stefan Karrenbauer

Gökmen Onbulak

Uğur Erdinç

Sofitel İstanbul Taksim'e genel müdür

Uluslararası lüks otel markası Sofitel Hotels & Resorts'un Türkiye'de açtığı ilk oteli olan Sofitel İstanbul Taksim'de genel müdürlük görevine Soner Metin getirildi. Metin, profesyonel hayata 1991 yılında Sheraton Hotel & Convention Center Ankara'da adım attı. Burada 2007 yılına kadar çeşitli yönetim kademelerinde bulundu. Daha sonra sırasıyla Klassis Resort Hotel'de genel müdürlük ve The House Hotel Collection'da COO görevlerini üstlendi. Son olarak Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'in genel müdürlüğünü yürüttü.

Soner Metin

ABDULLAH KAVUKCU
Simit Sarayı Başkanı

ADNAN BALİ
İş Bankası CEO'su

AGAH UĞUR
Borusan Holding

AHMET DÖRDÜNCÜ
Akkök CEO'su

ALİ ÜLKER
Yıldız Holding Başkan Yardımcısı

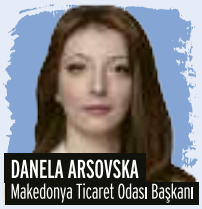
ARUNACHALAM MURUGANANTHAM
Pedman Filmi Kahramanı

BEGÜMHAN DOĞAN FARALYALI
Doğan Holding YKB

BENOIT FURET
Nantes Üniversitesi 3D Uzmanı

BORA KOÇAK
Anadolu Otomotiv Grubu Başkanı

DAN HAYES
Neox Craft Kurucusu, Uçan Araba



DANELA ARSOVSKA
Makedonya Ticaret Odası Başkanı

DOMINIK SCHIENER
Iota Kurucusu

EROL TABANCA
Polimeks YKB

FARAH MOHAMED
Malala Fund

FATİH BİROL
Dünya Enerji Ajansı Başkanı

FUAT TOSYALI
Tosyalı Holding Başkanı

GÖKHAN ERUN
Yapı Kredi CEO'su

HAKAN ATEŞ
Denizbank Genel Müdürü

HAMDİ AKIN
Akfen Holding YKB

HAYDAR YENİGÜN
Ford Otosan CEO'su

HOWARD CHASE
DOW Türkiye, Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Hindistan Kamu İlişkileri Direktörü

HÜSEYİN AYDIN
Bankalar Birliği Başkanı

IOANA PETRESCU
Romanya Eski Maliye Bakanı

JALLOUL AYED
Tunus Eski Maliye Bakanı

LORD JIM O'NEILL
Ekonomist

MICHAEL BUCKWALD
Leap Motion Kurucusu

MICHAEL TAMBLYN
Kobo Kurucusu

MIKKO HUUSKONEN
Finlandiya Ticari İlişkiler ve İstihdam Bakanlığı, Girişimcilik Başkanı

MINKE VAN WINGERDEN
Floating Farms CEO'su

MUHARREM YILMAZ
Sütaş Başkanı

MURAT GİGİN
Tekfen Holding YKB

MURAT ÖZYEĞİN
Fiba Holding YKB

MURAT VARGI
MV Holding Başkanı

MUZAFFER AKPINAR
MV Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili

NEVZAT AYDIN
Yemeksepeti CEO'su

NİHAT ÖZDEMİR
Limak Başkanı

RIZA TUNA TURAGAY
Ticaret Bakanı Yardımcısı

SANİ ŞENER
TAV CEO'su

SELİM KERVANCI
HSBC Türkiye CEO'su

SERPİL TİMURAY
Vodafone Avrupa Başkanı

SERRA AKÇAOĞLU
Citibank CEO'su

SHANDANA GULZAR KHAN
Pakistan Eski Ticaret Bakanı, Milletvekili

SİNA AFRA
Girişimci

PROF. STEVE HANKE
Ekonomist

ÜMİT LEBLEBİCİ
TEB CEO'su

VACLAV SMIL
Bilim Adamı, Bill Gates'in Favori Kitaplarının Yazarı

YAĞIZ EYÜBOĞLU
Koç Enerji Grubu Başkanı

YANNOS PAPANTONIOU
Yunanistan Eski Maliye Bakanı

Prof. ARTHUR G.O. MUTAMBARA
Zimbabwe Başbakan Yardımcısı

ARZU ASLAN KESİMER
Tat CEO'su

ATALAY GÜMRAH
Eczacıbaşı Topluluğu CEO'su

BAKUR KVEZERELİ
ZTractor Kurucusu

BAS LANSDORP
Mars One Kurucusu

BAŞAR ARIOĞLU
Yapı Merkezi CEO'su

EMİNE SABANCI KAMIŞLI
Esas Holding Başkan Yardımcısı

ERIK BERGLOF
Global İlişkiler Enstitüsü Başkanı

BÜYÜK BULUŞMA DAVETİ

HAKAN BİNBAŞGİL
Akbank CEO'su

HAKAN BULGURLU
Arçelik Genel Müdürü

JIANG YUECHUN
Global Çin Araştırmaları Enstitüsü Başkanı

KIVANÇ ZAİMLER
Sabancı Enerji Grubu Başkanı

MURAT ÇETİNKAYA
Merkez Bankası Başkanı

MURAT ERKAN
Turkcell CEO'su

Princess Dr. NISREEN EL-HASHEMITE
Royal Academy Of Science International Trust Danışmanı

ÖZGÜR TORT
Migros CEO'su

RECEP BAŞTUĞ
Garanti Bankası Genel Müdürü

REGINA HONU
Soronko Academy Kurucusu

SHEIKHA ALANOUD HAMAD AL-THANI
Katar Finans Merkezi İş Geliştirme Direktörü

ZAUR GAHRAMANOV
Socar CEO'su

Uludağ Ekonomi Zirvesi her yıl daha da yükselen katılımcı sayısı ve heyecanı ile ekonomi dünyasının gündemini değerlendiriyor, iş dünyasının dinamiklerini belirliyor.

20-21 Mart 2020 tarihlerinde gerçekleştirilecek yılın en önemli buluşmasını kaçırmayın, siz de Ekonominin Zirvesi'nde olun.

ULUDAĞ EKONOMİ ZİRVESİ

20 - 21 MART 2020

Capital | Ekonomist | Start Up

uludagekonomizirvesi.org

Sponsorluk olanakları için: uez@doganburda.com

ADNAN BALİ'DEN GİRİŞİMCİLERE 5 KRİTİK TAVSİYE

Türkiye İş Bankası'nın ana destekçisi olduğu Workup Girişimcilik Programı'nın beşinci dönem girişimleri önceki hafta mezun oldu. 2017 yılında başlayan Workup Girişimcilik Programı'na bugüne kadar 9 binden fazla başvuru yapıldı, yüzlerce girişim ile bir araya gelindi. Beşinci dönem ile birlikte toplamda 49 girişim mezun oldu. Program kapsamında şimdiye kadar girişimcilere 735 saat mentorluk verildi, 177 etkinlik düzenlendi.

Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali, etkinlikte, girişimcilere yönelik desteklerini anlattı, mentorluktan fon sağlamaya, kadın girişimcilerden tarım alanına kadar farklı platformlarla işbirliği yapmak suretiyle kapsayıcılığı yüksek şekilde sürdürdüklerini ifade etti. 100 milyon TL'ye kadar kaynak aktarmayı taahhüt ettikleri Maxis Yenilikçi Girişim Sermayesi Yatırım Fonu ile ilgili de bilgi verdi. Bali, şu ana kadar 500 bin doları KolayİK'ya ve 850 bin doları Mutlubirev'e olmak üzere toplamda 1 milyon 350 bin dolarlık yatırım yaptıklarını aktardı. Sürdürülebilir ve ölçeklenebilir iş modeline sahip, teknoloji odaklı yeni nesil girişimlere finansal destek vermeye devam edeceklerini de vurguladı. Adnan Bali, "Kendi mezunlarımız içinden bir girişime de yatırım yapacağız. Konuyla ilgili çalışmalarımız var" dedi.

Adnan Bali

Adnan Bali, yaptığı konuşmada girişimcilere kritik tavsiyelerde de bulundu. Bali'nin mesajlarını başlıklar halinde paylaşıyoruz:

1 Uzun solukluluk işbirliklerinde önemlidir. Ben kredi konusunda da ifade ederim, 'Bizim kapılarımız dar, salonlarımız geniştir' diye. Önce dar olan kapılardan girmeyi başaracaksınız. Uzun vadeli sürdürülebilir ve yaygın işbirlikleri için bunu yapacaksınız. Bir an önce, sürdürülebilirlik kaygısı olmadan, işbirliği imkanları elde etmek çoğu kez doğru sonuçları vermiyor. Bu çerçevede bakıldığında, Workup Girişimcilik Programı her geçen yıl gelişiyor.

2 Türkiye'nin büyümesi için girişimcilik önemli bir alan. Son 10 yılda bazı Avrupa ülkelerinin nüfusundan bile fazla, 7 milyonun üzerinde yeni iş yaratmamıza rağmen, işsizlik oranlarını aşağı çekememiş bir ülkeyiz. Bir yandan kaliteli istihdam, diğer yandan katma değerli üretimle ülkemizi farklı bir geleceğe taşımamız gerekiyor. Bunun için de teknoloji ve inovasyona dayalı üretim anlayışını geliştirmeliyiz.

3 Niş alanlarda özel katma değer yaratmak gibi bir ufka sahip olmayan, fark yaratmak yerine vasatı özendiren, bunun üzerine iş modeli kuran girişimler sürdürülemez. Bunun yerine ne yapmalı? Yapılmayanı yapan, vasatın yerine niş alanlarda fark yaratan işlere odaklanmalıyız. Vasatı da bu noktalara çekeceğiz.

4 Nasıl fark yaratacaksınız? Müşteriyi olumlu yönde şaşırtarak, beklentisinin ötesinde ürün ve hizmetler sunarak, ona iyi bir sürpriz yaparak ve bunu sürekli yapabileceğinize onu ikna ederek, onun bir zorluğunu çözerek fark yaratırsınız. Bir yerde bir zorluk varsa, unutulmamalı ki orada bir iş potansiyeli vardır. Zorluğun şiddetiyle iş potansiyeli doğru orantılıdır. Bunu çözdüğünüz anda önemli bir müşteri potansiyeline hitap etme şansı bulursunuz.

5 Fark yaratmak öyle çok zor da değil. Hayatın zorluklarına ve insanlara sağlayabileceğiniz kolaylıklara konsantre olduğunuzda, yeni iş alanları bulabilirsiniz.

Ekonomist

48 SAYI FİYATINA 52 SAYI

408₺

ADRESİNİZE ÜCRETSİZ TESLİM!

KREDİ KARTINA 3 TAKSİT İMKANI

Taksit yapılan kredi kartları: Bonus, Maximum, World, Axess

DB
DOĞAN BURDA DERGİ

www.dbabone.com /abone@doganburda.com

0212 478 03 00

ARAM EKİN DURAN eduran@ekonomist.com.tr

Ticarette ÇİN rüzgarı

1,4 milyarlık nüfusu ve 10,5 trilyon dolarlık gayri safi yurtiçi hasılası (GSYH) ile Çin, son 20 yılda dünya ekonomisinde giderek yükseldi ve ABD'den sonra en büyük güç haline geldi. Bugünlerde ABD ile yaşadığı ticaret savaşlarıyla gündemde olan Çin, ekonomide küresel liderlik için hayati bir adım atmaya hazırlanıyor. Çin, Kuşak-Yol Girişimi (KYG) ile 1 trilyon dolarlık ekonomik büyüklük yaratacak ve 3 milyar insanı etkileyecek. Türkiye'nin de stratejik ortaklarından biri olduğu proje, Türk şirketlerinin Çin pazarına bakışını da değiştiriyor. Büyük holdinglerden küçük girişimlere kadar her boyutta şirket Çin'e giriş yolları arıyor. Dünya ve Türkiye ekonomisindeki bu kritik dönemeçte, Çin'e ihracatta öne çıkan sektör ve ürünleri, Çin'de doğrudan yatırım fırsatlarını ve Çinli şirketler ile ortaklık kurarken dikkat edilmesi gereken hususları mercek altına aldık.

Son dönemde ABD ile yaşadığı ticaret savaşlarıyla gündemde olan Çin, küresel ekonomideki etkinliğini ve ağırlığını her alanda artırıyor. ABD'nin 15 Aralık'ta Çin'e uygulamaya hazırlandığı gümrük tarifeleri, geçen hafta yapılan anlaşmayla ertelendi. Ancak bu ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşının kesin olarak bittiği anlamına gelmiyor. Bu konudaki görüşmeler hala sürüyor. ABD ile yaşanan bu ticaret gerilimi, Türkiye gibi Çin ile ticari işbirliklerini artırmak isteyen ülkelere ise devasa fırsatlar sunuyor. Bu haftaki kapak dosyamızda Çin'e ihracatta öne çıkan sektör ve ürünleri, Çin'de doğrudan yatırım fırsatlarını ve Çinli şirketler ile ortaklık kurarken dikkat edilmesi gereken hususları mercek altına aldık.

1,4 milyarlık nüfusu ve 10,5 trilyon dolarlık gayri safi yurtiçi hasılası (GSYH) ile Çin, son 20 yılda dünya ekonomisinde giderek yükseldi ve ABD'den sonra en büyük güç haline geldi. IMF ve Dünya Bankası gibi kurumların projeksiyonuna göre, 2030'a gelindiğinde Çin ekonomisi ABD'yi de geçerek dünya lideri olacak. Çin Devlet Başkanı Xi Jinping tarafından 2013 yılında gündeme getirilen Yeni İpek Yolu girişimi, bugün Kuşak-Yol Girişimi (KYG) ile çok daha somut bir şekle bürünmüş durumda. Çin'in küresel liderliğinin en önemli adımlarından biri olmaya hazırlanan KYG, 1 trilyon dolarlık ekonomik büyüklük yaratacak ve 3 milyar insanı etkileyecek. Bu girişimi finanse etmek için 2015 yılında Asya Altyapı Yatırım Bankası'nı kuran Çin, projenin gerçekleşmesi için yaklaşık 40 kadar ülke ve uluslararası örgütle işbirliği anlaşmaları imzaladı.

TÜRKİYE-ÇİN YAKINLAŞMASI

Asya Altyapı Yatırım Bankası'nın kurucu ortaklarından biri olan Türkiye, Çin ile "İpek Yolu Ekonomi Kuşağının, 21. Yüzyıl Denizdeki İpek Yolunun ve Orta Koridor Girişiminin Uyumlaştırılmasına İlişkin Mutabakat Zaptı" ve "Türkiye-Çin Demiryolu İşbirliği Anlaşma" imzaladı. İki ülkenin hem ticari hem politik yakınlaşmasına destek veren proje kapsamında farklı bölgelere kendi kaynakları doğrultusunda yapılacak yatırımlar, bölgesel kalkınma ve istihdam sahaları oluşturulmasına ciddi katkıda bulunacak. Bu sayede, Türkiye'nin bölgedeki ticaret hacminin de artması bekleniyor. Pekin ile Londra'yı Türkiye üzerinden birbirine bağlayacak projede, Bakü-Tiflis-Kars demiryolu ile entegre olacak Edirne-Kars hızlı tren projeleri sayesinde, Çin mallarının Avrupa'ya çok daha kısa sürede ulaştırılması sağlanacak. Çin'den yüklenen mallar Avrupa'nın en uç noktasına 18 günde taşınabilecek. Ayrıca, Deniz İpek Yolu projesi ile de Çin'den yüklenen malların Türkiye limanlarına taşınması gündemde. Bu amaçla Çin ile imzalanan anlaşma çerçevesinde 3 Katlı Tüp Geçit, Çandarlı ve Mersin limanları gibi altyapı projeleri devam ediyor.

Ayrıca e-ticaret alanında da işbirliği her geçen gün artıyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Alibaba.com arasında yapılan anlaşmayla, dünyanın en büyük alışveriş sitelerinden

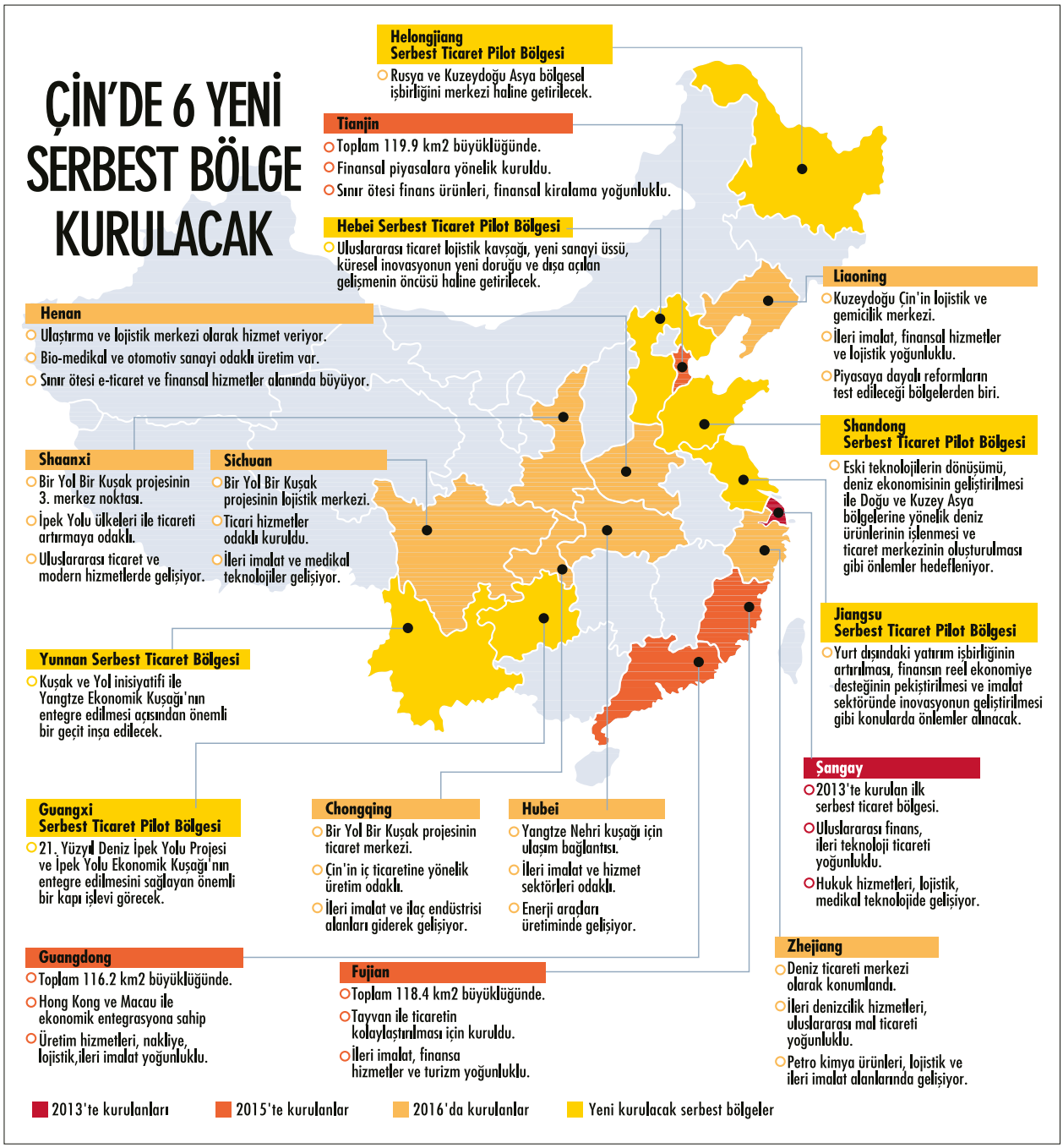
Çin'e yatırımda 3 stratejik sektör

SAĞLIK: Çin sağlık sektörü, dünyanın en büyük ikinci sağlık pazarı. Kişi başına düşen sağlık harcamalarının düşük olması, piyasanın hala genç olduğunu gösteriyor. Sağlık harcamaları son 10 yılda 110 milyar dolar seviyesinden 600 milyar dolara çıkmış durumda. 2015'ten sonra tek çocuk yasasının gözden geçirilip her aileye iki çocuk yapma hakkı getirilmesi, tıbbi ekipman ve sağlık tesisi talebinde patlama yarattı. Hükümet sağlık yatırımlarına özel teşvikler veriyor.

ÖZEL EĞİTİM: Çin'de özel eğitim sektörü 2,3 milyar dolarlık büyüklüğe sahip. 2020 yılında sektörün 2,5 kat büyüyeceği tahmin ediliyor. Çin orta sınıfının özel eğitim kurumlarına ilgisi büyük bir hızla artıyor. Şu anda özel eğitim, eğitim sisteminin yüzde 25'ini oluşturuyor. Online eğitim sektörü ise 35 milyar dolarlık büyüklüğe sahip. Online eğitim servislerini kullanan toplam Çinli sayısı 135 milyon iken, 2020 yılında bu rakamın ikiye katlanarak 296 milyon olacağı öngörülüyor.

YİYECEK-İÇECEK: Büyüyen Çin orta sınıfına paralel olarak büyümesi beklenen üçüncü en büyük alan ise yiyecek ve içecek endüstrisi olarak karşımıza çıkıyor. Çin yiyecek ve içecek pazarı 2009-1018 yılları arasında yüzde 45 büyüdü ve 636 milyar dolarlık cirosu ile ABD pazarını geride bırakmayı başardı. Pazar büyümesini yönlendiren başlıca faktörler olarak hızlı şehirleşme, kırsal nüfusun şehirlere kayıp dev şehirler yaratması ve harcanabilir gelirdeki artış öne çıkıyor.

■ **NOT:** Bu yatırım notu, şirketlere kurumsal inovasyon, ihracat, yeni pazar ve proje geliştirmek için strateji üreten Heronus tarafından, Ekonomist Dergisi okuyucuları için özel olarak hazırlanmıştır.



biri olan Alibaba'ya üye olacak ihracatçı şirketlerin üyelik ücretlerinin yüzde 80'i devlet tarafından karşılanmaya başlandı. Son olarak Türkiye'de faaliyet gösteren yeni nesil ödeme platformu ininal, Alibaba'ya bağlı şirketler arasında yer alan ve Ant Financial Services Group tarafından işletilen ödeme platformu Alipay ile Çinli ziyaretçilerin Türkiye'deki işletmelerde Alipay'i kullanmalarına imkan tanıyan bir işbirliğine imza attı.

YATIRIM POTANSİYELİ YÜKSEK

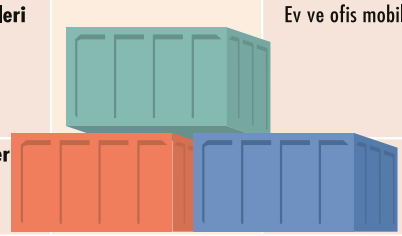
Türkiye iş dünyası Çin ekonomisinin gelişmesini ve Türkiye ile işbirliği arayışlarını yakından takip ediyor. Ekonomi dünyasının çatı kuruluşları, Çin pazarını anlamak ve Çin ile iş yapmak amacıyla sık sık konferans ve seminerler düzenleyerek şirketleri bilgilendiriyor. Son olarak geçen hafta, Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD), 2012 yılında başlattığı "Çin'i Anlamak

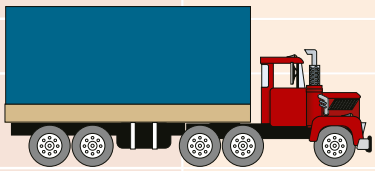
& Çin ile İş Yapmak" başlıklı konferans serisinin beşincisini düzenledi. TÜSİAD Genel Sekreteri Bahadır Kaleağası'na göre, KYG Türkiye'nin uzun dönemli ekonomik kalkınmasında bir kaldıraç görevi görebilir. Kaleağası, bunun için Türkiye'nin önce ekonomik reform, dijital dönüşüm, iklim değişikliği ve hukuk devleti gibi alanlarda ilerlemesi gerektiğine vurgu yapıyor. Bahadır Kaleağası, "Ancak böyle bir yönde Asya, Avrupa ve tüm dünya için bir ekonomik rekabet ve çekim gücümüz olur. Türkiye sahip olduğu konum ve ekonomik büyüklük açısından KYG üzerinden yüksek miktarlarda yatırım alma potansiyeli taşıyor" diyor. TÜSİAD'ın Çin'deki muadil kuruluşları olan Çin Uluslararası Ticareti Destekleme Konseyi, Çin Sanayi ve Ticaret Federasyonu, Çin Sanayi Ekonomileri Federasyonu gibi kurumlarla uzun yıllardır güçlü ilişkileri bulunuyor. Kaleağası, kurdukları 'TÜSİAD Çin Ağı'nın da hem Türkiye'de TÜSİAD üyelerinin katılımı ile hem de Şanghay'da Türk iş dünyası temsil-

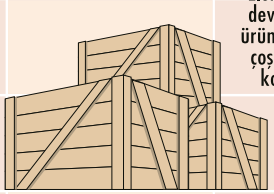
Ülke	Güzergah	Km
Çin	Xi'an-Khorgos	3.200
Kazakistan	Altınkol-Aktau	3.157
Hazar	Aktau-Bakü/Alat	468
Azerbaycan	Bakü/Alat-Boyuk kesik	429
Gürcistan	Gardabani-Ahılkelek	260
Türkiye	Ahılkelek-Kapıkule	2.285
Bulgaristan	Svilengrad-Dragoman	376
Sırbistan	Dimitrovgrad-Subotica	548
Macaristan	Kelebia-Szob	227
Slovakya	Sturovo-Kuty	203
Çekya	Lanzhot-Prag	330
Toplam		*11.483*

ÇİN'E İHRACATTA HANGİ ÜRÜNLER ÖNE ÇIKACAK?

	A Grubu	B Grubu	C Grubu	D Grubu	E Grubu
	Türkiye'nin ihracatının yüksek olduğu, Çin'in alımlarını yüksek oranda artırdığı ürünler	Türkiye'nin ihracatının yüksek olduğu, Çin'in alımlarını düşük oranda artırdığı ürünler	Orta-düşük ihracat potansiyeli taşıyan, Çin'in alımlarının yüksek olduğu ürünler	Türkiye'nin ihracatının orta seviyede olduğu, Çin'nin alımlarını yüksek oranda artırdığı ürünler	Türkiye'nin ihracatının düşük olduğu ya da hiç olmadığı, Çin'in alımlarını yüksek oranda artırdığı ürünler
Gıda Ürünleri	Üzüm, hurma, incir, kakolu gıdalar, zeytinyağı		Kakaosuz şeker ürünleri, reçel, jöle, marmelat, kuskus, makarna	Yumuşakcalar, kabuklu hayvanlar, üzüm şırası ve şarabı, kahve ve çay, malt bira, margarin, kuru baklagiller	Şeker ve şeker surupları, balık filetoları, peynir, kayısı, kiraz, şeftali, erik, yaprak tütün ve tütün ürünleri
Tekstil ve Hazır Giyim	Kürkler, pamuklu mensucat, pamuk ipliği, deri ve köseleden giyim eşyası	Deri ve kösele, deri ve kösele makineleri, deri için kimyasal boya, dokunmamış mensucat	Yatak çarşafı, masa örtüsü, kadın, erkek ve çocuk giyim ürünleri, dokuma halılar	Ayakkabı, şal ,eşarp, kemer ve askılar, karde edilmiş yün iplikleri, dokuma yer kaplamaları	Spor, kayak ve yüzme kıyafetleri
Otomotiv	Motorlu taşıt parçaları, dış lastik, iç ve dış lastik için mensucat				Emniyet camları, motorlar için ateşleme tertibatları
Doğal Kaynaklar	Nikel cevheri, sünger taşı, zımpara taşı				
Makine ve Teçhizat	Tıbbi aletler, ev işlerinde kullanılan cihazlar, tarım makinaları, telefon ve kayıt cihazları		Radyatör yıkama makinaları		
Endüstriyel Ürünler		Pompa, hortum ve borular, musluklar, valfler, elektrik trasnformatörleri, izole teller, santrifüjler, sıvı ve gaz filtreler		Elektronik entegre devreler, yağlama ürünler, yükleme ve çoşaltma araçları, kondansatörler	Petrol gazları ve diğer gazlı hidrokarbonlar, külçe çelik, elektrik enerjisi üretim grupları, rotatif elektrik konvantörleri
Kimyasal Ürünler		Petrol yağları, propilen, akrilik polinmerler, yüzeyaktif organik maddeler			
Tüketici Ürünleri		Ev ve ofis mobilyaları		Elektrik süpürgesi, ayna, motosiklet, vurmalı müzik aletleri, haşere öldürücü ürünler, mikrofon ve hoparlör, çocuk parkı aksamları	
Tıbbi Ürünler				Ağız ve diş sağlığı ürünleri, tıp mobilyaları, eczacılık ürünleri, ortpodedik cihazlar	







Kaynak: DEİK **Not:** *Tabloda boş olan kısımlar, bu alanlarda ihracata uygun ürün olmadığını gösterir.*

cilerinin üyeliği ile yoğun biçimde çalışmaya devam ettiğini söylüyor.

1 OCAK MİLAT OLACAK

Giderek artan sayıda Türk şirketi Çin ile iş yapma ve hatta Çin'de üretime geçme planları yapıyor. Fiba Holding, Ata Grubu, Koç Grubu ve Aksa Jeneratör'ün uzun yıllardır Çin'de doğrudan yatırımları bulunuyor. Ancak Çin'in 2050 vizyonu ile birlikte yakın gelecekte Çin'e adım atacak Türki şirketlerinin sayısının hızla artacağını tahmin etmek zor değil. Çin'de ilk Yabancı Yatırım Yasası, 1 Ocak 2020'de yürürlüğe girecek. Bu yasa ile yabancı yatırımcılara

yerli yatırımcılarla eşit muamele ilkesi getiriliyor. Ayrıca, yabancı işletmelerin varlıkları ve fikri mülkiyet hakları ile ticari sırların korunması konularına odaklanılıyor. Söz konusu önlemler, serbest ticaret pilot bölgelerinde gerçek anlamda uygulanacak. Böylelikle yeni dönemde Türk şirketleri gıdadan elektroniğe, tekstilden beyaz eşyaya kadar pek çok alanda Çin'de yatırım fırsatlarını değerlendirmeye başlayacak.

İTHALAT FUARINA 59 ŞİRKET KATILDI

2018 yılında Çin Uluslararası İthalat Fuarı'nın (CIIE) düzenlenmeye başlamasıyla birlikte tüm dünya ile birlikte Türk şirketlerinin de Çin'e olan ilgisi katlandı. Dünyanın beş kıtasından 150'den fazla ülkeden 3 bin şirketin katıldığı İkinci Çin Uluslararası İthalat Fuarı bu yıl 5-10 Kasım tarihlerinde düzenlendi ve büyük ilgiyle karşılandı. Çin hükümeti, Türkiye'den de 59 şirketin katıldığı fuar ile beş yılda 10 trilyon dolarlık ithalat büyüklüğüne ulaşmayı hedefliyor.

Fuara katılan Türk şirketlerinden biri olan Arzum'un yönetim kurulu başkanı Murat Kolbaşı, "Çinli tüketicilere, özellikle Çin'deki kahve zincirlerine ürünlerimizi satmayı arzu ediyoruz. Kahve zincirleriyle işbirliği yapacağız" diyor. Arzum'un 2017 yılında kahve zincirlerinden Starbucks ile işbirliği anlaşması imzaladığını belirten Kolbaşı, "Bu işbirliği modelini Çin'de dahil olmak üzere onlarca ülkedeki Starbucks'lara yayacağız" diye konuşuyor. 2018'de düzenlenen ilk Çin Uluslararası İthalat Fuarı sırasında Suning şirketiyle 500 milyon Euro'luk satın alma anlaşması imzaladıklarını hatırlatan Kolbaşı, dünya markası haline gelmek isteyen herhangi bir işletmenin 1,4 milyarlık bir nüfusa sahip olan bu dev piyasayı ihmal edemeyeceğini söylüyor.

GIDADA BÜYÜK FIRSAT

THY, İstanbul'dan Çin'in Guanco, Pekin ve Şanghay kentlerine direkt seferler düzenliyor. THY'nin Çin'deki dördüncü destinasyonu, İpek Yolu'nun başlangıç noktası olan Xian'a olacak. Bu gelişmenin de Türkiye ile Çin arasındaki ticaretin artmasına önemli katkı sağlayacağı tahmin ediliyor.

Türkiye'nin Çin'e ihracatta büyük potansiyel taşıyan sektörlerinin başında gıda sektörü geliyor. Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) Koordinatör Başkan Yardımcısı Birol Celep, yıllık gıda ithalatı 118 milyar dolara ulaşan Çin'e 2019 sonu itibariyle Türkiye'nin yaklaşık 250 milyon dolarlık gıda ihracatı yapacağını söylüyor. Bu rakamın geçen yıla göre yüzde 85'lik artışa işaret ettiğini de vurguluyor. Celep, 2023 yılına kadar ise Çin'e 1 milyar dolarlık gıda ürünleri ihracatı yapılmasının planlandığını ifade ediyor. Türkiye'den Çin'e alabalık hariç su ürünleri, kanatlı, süt ve süt ürünleri, kiraz hariç yaş meyve-sebze ihracatı henüz yapılamıyor. Celeb, "Türkiye'de bu ürünleri üreten dünya standartlarında çok sayıda tesise sahibiz ve dünyanın dört bir tarafına ihraç ediyoruz. Çin'e ihracatın önündeki engellerin karşılıklı görüşmelerle kısa sürede kalkacağına inanıyoruz" diye konuşuyor.

Bu yıl kuruluşunun 50'nci yılını kutlayan Ata Grubu, Çin pazarını en iyi bilen Türk şirketlerinden biri. Grup, Çin'deki son İthalat Fuarı'na üç şirke-

ÇİN İLE DIŞ TİCARET SON 3 YILDIR DÜŞÜYOR

(Milyon $)

Yıllar	İhracat	İthalat	Toplam
2009	1.599	12.677	14.276
2010	2.269	17.181	19.450
2011	2.466	21.693	24.160
2012	2.833	21.295	24.128
2013	3.601	24.686	28.287
2014	2.861	24.918	27.779
2015	2.415	24.873	27.288
2016	2.329	25.440	27.770
2017	2.936	23.370	26.306
2018	2.912	20.719	23.631
2018-10 ay	2.468	18.036	20.504
2019-10 ay	2.121	14.942	17.063

Kaynak: TÜİK

SIMONE KASLOWSKI TÜSİAD BAŞKANI

"Türkiye-Çin ortaklığı uzun dönemli olacak"

"Son yıllarda Çinli firmaların ülkemize finans, enerji, bilgi ve iletişim teknolojileri gibi sektörlerde daha çok yatırım yaptığını gözlemliyoruz. İki ülke arasında uzun yıllardan bu yana var olan ticaret dengesizliğini gidermek için, Çin'den uzun dönemli doğrudan yatırımların artmasını, Türkiye ve Çin arasındaki ortaklıkların çoğalmasını ve daha çok Çinli turistin ülkemize gelmesini çok önemsiyoruz. Altyapı, lojistik, yenilenebilir enerji, bilgi ve iletişim teknolojileri, gıda ve turizm gibi sektörlerde iki ülke arasında büyük işbirliği potansiyeli görüyoruz. Bu potansiyelin hayata geçmesi için ilgili tüm bakanlıklarımızın da Çin'e yönelik eylem planları ve stratejileri geliştirmesi, somut adımlar atması, ikili anlaşmaların imzalanması konusunda aktif rol alması ve tüm diyalog kanallarının etkin bir şekilde kullanılması önem taşıyor. En son 2009 yılında Pekin'de düzenlenen Karma Ekonomik Komisyon (KEK) toplantısının önümüzdeki yıl yapılması ve özel sektörün de buna dahil edilmesi güçlü bir diyalog ortamı geliştirilmesi adına faydalı olacaktır."

MURAT KOLBAŞI DEİK/TÜRK - ÇİN İŞ KONSEYİ BŞK.

"Şirketler Çince bilen eleman almalı"

"Çin, 2018 yılında Şanghay'da düzenlediği ithalat fuarı ile ihracat için yeni bir kapı açtı. Çin, açık şekilde her yıl 2 trilyon doların üzerinde ithalat yapacağım diyerek, aslında bizim için de yeni bir pazar oluşturuyor. Almanya'nın doğusundan Çin'in batısına kadar üretim üssü en güçlü ülke olan Türkiye'ye, doğuya doğru ihracat şansı da veriyor. Bizim zaten dış ticarette en çok açık verdiğimiz bölge olan Asya-Pasifik bölgesine markalarımız ile ürün satma imkanı bulacağız. Şirketlerimizde Çince, Korece, Japonca, Hintçe bilen elemanları bulundurmaya başlayalım. Turizm ve gıdadan hemen sonra da markalı ürünlerimizin ve markalarımızın, mesela tekstil sektöründeki özellikle de yurtdışında mağazaları olan moda markalarımızın, markalı gıda yiyecek-içecek restaurant zincirlerimizin de çok büyük şansı olduğunu görüyorum. Beyaz eşya, cam eşya, hediyelik eşya, küçük ev aletleri, gastronomi, sağlık, kültür ve spor alanlarında da marka olmuş veya marka olma yolundaki şirketlerimizin Çin pazarında çok şansı olduğunu düşünüyorum."

EMRE ÖZER COFACE TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ

"Aracı bulmak zor, piyasa bilgisi önemli"

"Çin'in gelecek beş yılda 10 trilyon dolar ithalat yapması bekleniyor. Çin'in dünyaya yaptığı doğrudan sermaye yatırımı ise 700 milyar dolara yakın. Türkiye'nin bundan ancak 2 milyar dolar pay aldığı göz önünde bulundurulursa, fırsatların büyüklüğü daha kolay anlaşılmış olur. Çin oldukça büyük bir nüfus ve alana sahip olduğu için bu ülkede iş yapmadan önce sektör ve rakiplerle ilgili bilgi sahibi olmak çok önemli. İhracat yapmak isteyenlerin bilmesi gereken bir husus, Çin'de aracı bulmanın kolay olmadığıdır. Öte yandan Çin, teknoloji transferi yapan firmaların kendi pazarına girmesine izin vermektedir. Ancak bu durum rakiplerin doğmasına neden olabilir. Tüketim alışkanlıklarının değişkenlik göstermeye başladığı Çin'in devasa piyasasında bu trendleri takip etmek zorunludur. Ayrıca Amerikalı ve Avrupalı firmaların da ciddi rekabet teşkil ettiği unutulmamalı. Büyük ama zorlu bir pazar olan Çin'de de firmaların borçlarını ödeme kapasitelerini bilmek ve izlemek önem taşıyor."

tiyle katıldı. Fuarda grubun patates üretimi ve ihracatını üstlenen şirketi Ata Key, Avrupa'nın en büyük çiğ süt üretim tesisine sahip olan Ata Sancak ve Ata Grubu'nun teknoloji alanındaki öncü şirketi ATP yer aldı. Ata Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Korhan Kurdoğlu, şirketlerinin 2012 yılından bugüne Çin'e yaptığı yatırımları artırarak sürdürdüğünün altını çiziyor. Kurdoğlu, bundan birkaç yıl öncesine kadar Çin pazarına girmenin çok büyük cesaret gerektirdiğini, şimdi ise Çin'in hem büyük hem de küçük yatırımcılar için 'ulaşılabilir' bir ülke haline geldiğini ifade ediyor. Korhan Kurdoğlu, "Çin'de halen yatırımlarımız gıda operasyonları, ihracat ve teknoloji alanlarında sürüyor. Yakın zaman içinde turizm alanındaki potansiyeli değerlendirmek üzere de girişimlerimizi hızlandıracağız" diyor.

TREN HATTI DEVREYE GİRDİ

'Tek Kuşak Tek Yol' insiyatifi çerçevesinde Çin'den Avrupa'ya Marmaray tüp geçişini kullanarak kesintisiz gidecek yük treni kasım ayı içinde ilk seferini gerçekleştirdi. Çin'in Xi'an şehrinden başlayan ve 42 TIR'a eşdeğer elektronik ürün taşıyan konteynerları Gürcistan'dan Bulgaristan sınırına kadar taşıyan lojistik şirketi Pasifik Eurasia'nın yönetim kurulu başkanı Fatih Erdoğan, Çin, Kazakistan, Azerbaycan ve Gürcistan demiryolları yetkilileriyle uzun süren görüşmeler sonucunda bu aşamaya gelindiğini anlatıyor. Erdoğan, TCDD ile yaptıkları işbirliğiyle, iki kıta, 10 ülke, iki denizi aşarak, 12 günde 11 bin 483 km yol kat edecek China Railway Express'in taşıdığı elektronik yükün Türkiye ayağında lojistik hizmetini üstlendiklerini söylüyor. Türkiye'nin Pekin'den Londra'ya uzanan koridorun en stratejik bağlantı noktası haline geldiğine de işaret ediyor. Erdoğan, "Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı sayesinde Çin ile Türkiye

arasındaki yük taşıma süresi bir aydan 12 güne, Marmaray'ın bu hatta entegre olmasıyla Uzakdoğu ile Batı Avrupa arasındaki süre ise 18 güne düşmüş olacak. Bu nedenle önümüzdeki yıllarda lojistik sektöründe, özellikle demiryolu taşımacılığında hızlı bir büyüme olması kaçınılmaz görünüyor" diyor.

1 MİLYON TURİST HEDEFİ

Türkiye ile Çin arasındaki ticarette yeni dönemde öne çıkacak sektörlerden biri de turizm olacak. İhracat ve yeni pazarlar için strateji üreten Heronus'a göre Çin'in orta sınıf nüfusu 3 yılda 550 milyona ulaşacak. Çin'in orta sınıfı büyüdükçe seyahat talebi de artıyor. Dünya Turizm Örgütü, Çin'in 2030 yılına kadar tüm uluslararası turizmin dörtte birini oluşturacağını öngörüyor. 2008 yılında Türkiye'ye 61 bin Çinli turist gelirken, bu rakam 2018 yılında 450 bine yaklaşarak rekor kırdı. Çinli turist sayısında son 10 yılda yaşanan artış yüzde 537'ye ulaştı. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Çinli turist sayısının 2019 yıl sonu itibarıyla 600 bine çıkacağını öngörüyor. Hedef ise birkaç yıl içinde bu sayıyı 1 milyona çıkarmak. Global Blue Genel Müdürü Selim Şeyhun, Çinlilerin Türkiye'de yapılan tax free alışverişinde yüzde 20 payla birinci sırada olduklarını söylüyor.

Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği, 28-29 Ocak'ta bir turizm yatırım forumu düzenleyerek Çin'i masaya yatırmaya hazırlanıyor. Turizm Yatırımcıları Derneği Başkan Yardımcısı Ali Güreli, 2030 yılına kadar Türkiye'ye en çok turistin Çin'den geleceğini söylüyor. Güreli, Çinli turistlerin farklı bakışları ve hassasiyetleri olduğunu belirterek, "Kendimizi iyi anlatmalı, Türkiye'nin zenginliğini göstermeliyiz. Bu amaçla ocak ayında düzenleyeceğimiz turizm forumuna Çinli yatırımcılar ve otel işletmecilerini de davet edeceğiz" diyor.

İSMAIL GÜLLE TİM BAŞKANI

"Çin, mal satmak için artık uzak değil"

"Kuşak-Yol inisiyatifini önemli bir dönüm noktası olarak görüyoruz. Kuşak-Yol inisiyatifi çerçevesinde Avrasya'nın dünyaya entegrasyonu, beraberinde büyük projeleri ve yeni ticaret fırsatlarını da getireceği için, Çin'in Türkiye ile Türkiye'nin de Çin ile daha güçlü ilişkiler kurması, karşılıklı ticaretin kalıcı etki yaratması anlamında çok değerli. Çin mal almak için uzak değilse satmak için de değildir. Özellikle mutfağımızın, tarım ürünlerimizin, tasarım konusunda öncü olan sektörlerimizin, sağlık ve tarih turizmimizin, Çinli dostlarımız tarafından iyi bilinmesini sağlamak en öncelikli görevimiz olmalı. Çin'in toplam ithalatının 2,1 trilyon dolar olduğunu ve Kuşak-Yol insiyatifi kapsamında Çin'in yapacağı yatırımların boyutunu göz önünde bulundurduğumuzda, bu projenin sadece ülkemiz için değil bölgemiz için de birçok potansiyel barındırdığını görüyoruz."

ÖZLEM ÖZÜNER EULER HERMES TÜRKİYE CEO'SU

"Ödeme vadesi ortalama 90 gün"

"70 Kuşak-Yol ülkesi arasında Türkiye'nin avantajlı olduğu alanlar AB ile Gümrük Birliği süreci, IT/Telekom altyapısı, lojistik hizmetleri ve gelişmiş karayolu taşımacılığı altyapısı olarak öne çıkıyor. Çin'de yapılan ithalat fuarlarına katılım, Avrupa ile ticaret yapan Çin şirketleriyle kurulacak temaslar ve alacak sigortası kullanımıyla güvenli ticaret fırsatı yakalanması Türkiye'den yapılan ihracatın önünü açacaktır. Çin ödeme vadeleri açısından 90 gün ortalama ile en uzun vadeli ticaret yapılan ülkelerden biridir. Bu nedenle Çin pazarına ihracat yaparken alacak sigortası kullanmak ticarette güven sağlayacaktır. Ayrıca Çin'de üretim yaptıran global markalar ara ürün olarak Türk menşeili mallar isteyebiliyor, bu ticaret kanalını iyi takip etmek gerekiyor. Çinli ithalatçılar fuarlar aracılığıyla satıcılarla tanışıp sonrasında ithalat kararı alabiliyor. Bu yüzden her yıl sabırla bu fuarlara katılım kritik olacaktır. Çin'de mal talebi bölgelere göre farklılık gösterebiliyor. Bu nedenle rakiplerin hangi bölgelerde ne şekilde çalıştıklarını iyi araştırmak ve satış stratejisini çıkacak sonuca göre kurgulamak gerekir."

DR. ORHAN KARACA
okaraca@ekonomist.com.tr

Faizde tehlikeli suların kıyısındayız

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) Para Politikası Kurulu (PPK), 2019 yılının son toplantısını geçen hafta yaptı. Önceki üç toplantıdan olduğu gibi bu toplantıdan da para politikası faizinde büyük bir indirim kararı çıktı. PPK, uzun süredir yüzde 24 düzeyinde sabit tuttuğu para politikası faizini 25 Temmuz'da 425, 12 Eylül'de 325 ve 24 Ekim'de 250 baz puan indirerek yüzde 14'e çekmişti. 12 Aralık'taki toplantısında ise 200 baz puanlık daha indirim yaparak para politikası faizini yüzde 12'ye düşürdü. Böylece para politikası faizi altı ayda yarıya indirilmiş de oldu.

ENFLASYONA ÇOK YAKLAŞTI

Para politikası faizinde son altı ayda yaşanan bu büyük indirim aynı dönemde enflasyonda da büyük bir düşüş yaşanması sayesinde mümkün oldu. Daha bahar aylarında yüzde 20'ye yakın olan yıllık tüketici enflasyonu ekim ayında yüzde 8,6'ya kadar inmişti. Ancak bu düşüş olumlu "baz etkisi"nin ürünüydü ve artık sona erdi. Hatta baz etkisinin tersine dönmesiyle kasım ayında 2 puanlık sıçrama yaşandı ve yıllık tüketici enflasyonu yüzde 10,6'ya çıktı. Bunun böyle olacağını bildiğimiz için 24 Ekim'deki PPK toplantısı sonrasında bu sayfalarda yer alan değerlendirme yazımıza "Faizde tehlikeli sulara yaklaştık" başlığını atmıştık (bkz. Ekonomist, Sayı 2019/43, 27 Ekim 2019). Bu yazımızın başlığı ise tehlikeli suların dibine kadar geldiğimizi ifade ediyor. Çünkü 25 Ekim'deki indirimle o sırada mevcut enflasyona 4,7 puan yaklaşan para politikası faizi son indirimle ise mevcut enflasyonun 1,4 puan yakınına kadar gelmiş bulunuyor. Yıllık tüketici enflasyonu 2019 yılını beklediğimiz gibi yüzde 11,5 dolayında kapatırsa aradaki fark 0,5 puana kadar inecek. Bu da finansal piyasaları huzursuz etmeden para politikası faizini daha fazla indirecek yer kalmadığı anlamına geliyor.

Tabii bu söylediklerimiz TCMB'nin finansal piyasaları huzursuz etmek istemeyeceği varsayımına dayanıyor. Eğer "bankaların bankası"nın böyle bir endişesi yoksa para politikası faizini mevcut enflasyonun da altına çekebilir. Ancak böyle bir adım tehlikeli suların iyice içine dalmak olur ve vahim sonuçlara yol açabilir. Son 10 yılda sık sık karşılaştığımız gibi, böyle bir durumda ortaya çıkabilecek bir dış şok döviz kurlarında sıçrama getirerek bu kez faizlerde yüksek bir artış yapmayı gerektirebilir. Bu da ekonomiye yeni bir resesyon ve işsizlikte daha fazla yükseliş şeklinde ağır bir fatura çıkarabilir.

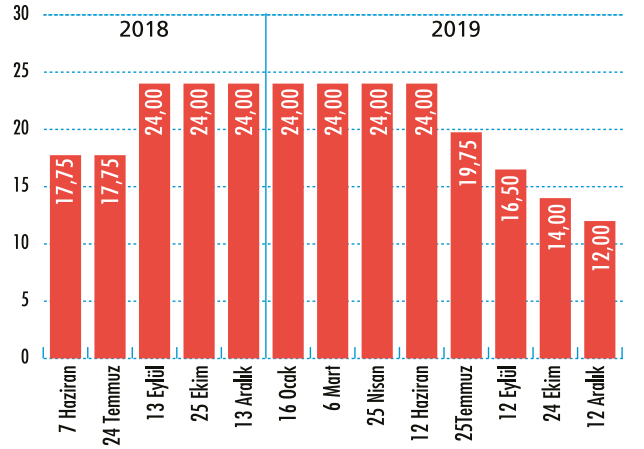
2020'DE NE OLUR?

Merkez Bankası, kendi başına kalsa muhtemelen böyle bir riski göze almak istemez. Ancak geçen hafta bir kez daha açıkladığı gibi, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, faizlerin tek haneye inmesini istiyor. Bu nedenle Merkez Bankası 2020 yılında da mümkün olduğunca faiz indirimlerine devam edeceğe benziyor. Ancak artık mevcut enflasyon ile para politikası faizi arasında fazla marj kalmadığı için muhtemelen bu indirimler daha düşük boyutlu olacak. 2020'de PPK toplantı sayısının sekizden 12'ye çıkarılması ve her aya bir toplantı konulması da bu amaca yönelik gibi görünüyor. Fakat bu halde bile TCMB'nin indirimlere devam edebilmesi piyasaları enflasyonun 2020 sonunda tek haneye düşeceğine inandırabilmesine bağlı gibi görünüyor. Çünkü mevcut gidişat 2020'nin ilk yarısında yıllık tüketici enflasyonunun yüzde 11-12 arasında seyredeceğine işaret ediyor. Eğer TCMB yılın ikinci yarısında enflasyonun yönünü yeniden aşağıya döneceğine ekonomik kamuoyunu ikna edemezse, bu dönemde faiz indirimlerini sürdürmesi piyasaları iyice gerginleştirebilir. Bu da ekonomideki riskleri daha da büyütebilir.

Elbette bu konuda bu şekilde düşünen tek kişi biz değiliz. Dergimizin "Haber-Söyleşi" sayfalarındaki "2020'de faizin seyrini enflasyon belirleyecek" başlıklı haberimizde okuyabileceğiniz gibi, piyasalardaki uzmanlar da aşağı yukarı böyle düşünüyor.

POLİTİKA FAİZİ ALTI AYDA YARIYA İNDİ

(TCMB'nin bir hafta vadeli repo borç verme faizi, %)



Kaynak: TCMB
Not: Grafikteki tarihler Para Politikası Kurulu (PPK) toplantı tarihlerini göstermektedir.

Sanayi son çeyreğe yavaş girdi

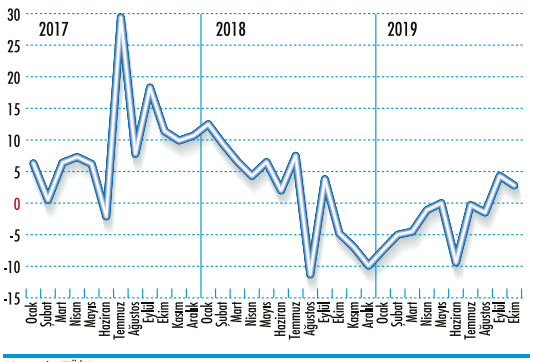
Sanayi üretimi ekim ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,8 artış gösterdi. Böylece bir yıllık düşüşten sonra eylül ayında başlayan artış ikinci ayında da devam etmiş oldu. Ancak eylül ayında yüzde 4,3 olan artışın ekim ayında bir miktar yavaşladığı dikkati çekiyor.

Sanayi üretiminde eylül ayında yaşanan artış üçüncü çeyrek dönemin de yüzde 0,9 gibi düşük bir oranda da olsa artışla kapanmasını sağlamıştı. Dördüncü çeyrekte olumlu "baz etkisi" sayesinde sanayi üretimindeki artışın daha yüksek olması bekleniyor. Üçüncü çeyrekteki üretim artışının düşüklüğüne bakılırsa muhtemelen öyle de olacak. Ancak ekim ayı verileri dördüncü çeyrek dönemin bu açıdan beklendiği kadar iyi başlamadığını gösteriyor. Olumlu baz etkisinin ekim ayında sanayi üretimde daha yüksek bir artış getirmesi beklenirdi. Gerçekleşmenin böyle olmaması dördüncü çeyreğin ve dolayısıyla yılın son iki ayına daha temkinli yaklaşmayı gerektiriyor. Kasım ve aralık aylarında da benzer bir durum yaşanırsa dördüncü çeyrekte sanayi üretimindeki artış beklentilerin çok altında kalabilir.

Türkiye'de sanayi üretimindeki değişim ile ekonominin genelindeki büyüme arasında yakın bir ilişki var. Nitekim sanayi üretiminin yüzde 0,9 arttığı üçüncü çeyrek dönemde ekonominin genelinde de tam olarak aynı oranda büyüme yaşandı ve üç çeyrek dönemdir süren resesyon sona erdi. Dördüncü çeyrekte ekonomik büyümenin üçüncü çeyrektekinden daha yüksek çıkması neredeyse kesin. Ancak sanayi üretimindeki artış ekim ayındaki gibi düşük kalırsa dördüncü çeyrekte ekonomideki büyüme de beklenenden düşük çıkabilir.

ÜRETİMDE İKİ AYDIR ARTIŞ VAR

(Sanayi üretiminde yıllık değişim, %)



Kaynak: TÜİK

Cari fazlada erime başladı

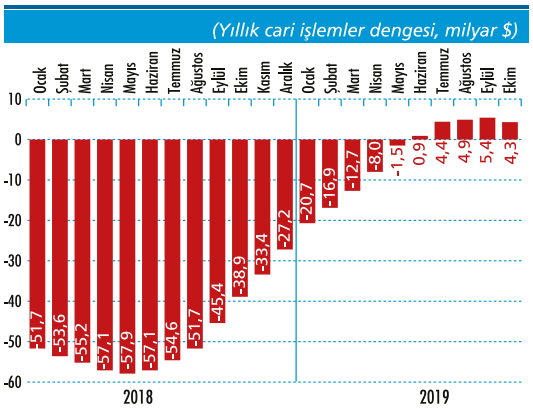
Türkiye'nin cari işlemler dengesi ekim ayında 1,5 milyar dolarlık fazla verdi. Cari işlemler dengesi geçen yılın aynı ayında da fazla vermişti ve üstelik o fazla bu yılın ekim ayındakinden daha yüksekti. Geçen yılın ekim ayında cari işlemler dengesi 2,6 milyar dolar fazla vermişti.

Türkiye'nin cari işlemler dengesi haziran ayından bu yana yıllık bazda da fazla veriyor. Haziran ayında 0,9 milyar dolar ile başlayan yıllık bazdaki fazla eylül ayında 5,4 milyar dolara kadar çıkmıştı. Ancak ekim ayında aylık cari fazla geçen yılın aynı ayındaki düzeyinin altında kalınca yıllık bazdaki cari fazlada da erime yaşandı. Yıllık bazdaki cari fazla ekim ayında 1,1 milyar dolar azalarak 4,3 milyar dolara indi.

Yıllık bazdaki cari işlemler dengesinin haziran ayında fazla vermeye başlaması ekonomide geçen yılın son çeyreğinde başlayan resesyonun ürünüydü. İthalata bağımlı bir yapıya sahip olan Türkiye'de ekonominin küçüldüğü dönemlerde ithalat mutlaka düşüşe geçiyor ve bu da cari işlemler dengesindeki açığın azalmasını ve hatta fazlaya dönüşmesini sağlıyor. Ancak ekonomi yeniden büyümeye geçince cari işlemler dengesi de tekrar bozulmaya başlıyor. Ekonominin üç çeyrek süren resesyondan sonra bu yılın üçüncü çeyreğinde yeniden büyümeye başlaması ithalatın tekrar yükselişe geçmesine yol açtı. Bu da yıllık bazdaki cari işlemler dengesinin erimeye başlamasını beraberinde getirdi. Dördüncü çeyrekte büyüme hızlanırsa cari fazladaki erime de artacak.

CARİ DENGEDEKİ FAZLA AZALDI

(Yıllık cari işlemler dengesi, milyar $)



Kaynak: TCMB

CEREN ORAL BALABAN
coral@ekonomist.com.tr

2020'de faizin seyrini enflasyon belirleyecek

TCMB, 2019'un son toplantısında politika faizini yüzde 14'ten yüzde 12'ye indirdi. Bankanın 2020'de tek haneli faiz için elindeki marjı kullanarak indirimleri sürdürmesi bekleniyor. Ancak bunun için enflasyonun tek haneye inmesinin şart olduğunun altı çiziliyor.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), 2019'un son Para Politikası Kurulu (PPK) toplantısında, 200 baz puan daha faiz indirdi. Böylece bir hafta vadeli repo borç verme faiz oranı (politika faizi) yüzde 14'ten yüzde 12'ye indi. Piyasadaki beklentiler ise 150 baz puanlık indirim olacağı yönündeydi. Daha önceki üç toplantıda sırasıyla 425, 325 ve 250 baz puan faiz indiren TCMB'nin daha küçük dilimle de olsa politika faizlerini tek haneye düşürme patikasında adımlarını atmaya devam ettiği görülüyor. Bankanın 2019'da toplamda yaptığı bin 200 baz puan indirimle piyasalar, 2003'ten beri yapılan en büyük faiz indirim döngüsü ile karşı karşıya kaldı.

TCMB'nin 200 baz puanlık faiz indirimi beklentilerin en üstündeki düzeyde gerçekleşmiş olsa da dolar/TL üzerinde baskı oluşmaması dikkat çekti. Bunda doların yurtdışındaki zayıf seyri ile Brezilya ve Rusya gibi benzer ülkelerin de faiz indirimlerine devam etmesinin etkili olduğu görüşü ağırlık kazanıyor. Daha yüksek dilimli bir faiz indirimi gelseydi bunun kuru hareketlendirebileceği kaydediliyor.

TÜRKİYE'NİN REEL POLİTİKA FAİZİ YÜZDE 2'NİN ALTINDA

	Ülkeler	Nominal faiz (%)	Enflasyon (%)	Reel faiz (%)
1	Meksika	7,50	3,00	4,40
2	Endonezya	6,50	3,00	3,40
3	Güney Afrika	6,50	3,70	2,70
4	Rusya	6,50	3,80	2,60
5	Brezilya	4,50	2,50	2,00
6	Türkiye	12,00	10,60	1,30
7	Güney Kore	1,25	0,20	1,00
8	Hindistan	5,15	4,60	0,50

TAMAM MI, DEVAM MI?

Peki, TCMB 2020'de nasıl hareket edecek? Tacirler Yatırım Başekonomisti Özlem Bayraktar Gökşen, PPK'nın karar notunun ileriye yönelik olarak bir süreliğine faiz indirimlerinde durma sinyali içerdiği görüşünde. Gökşen, bu analizini bir önceki toplantı notundaki, "Mevcut para politikası duruşunun hedeflenen dezenflasyon patikasıyla büyük ölçüde uyumlu olduğu değerlendirilmektedir" söyleminde var olan 'büyük ölçüde' ifadesinin bu kez olmamasına dayandırıyor. Karar sonrası genel olarak TL'nin pozitif seyretmesinde bu söylem değişikliğinin etkili olduğunu da ifade ediyor.

Özlem Bayraktar Gökşen, 2020'nin ilk yarısında yıllık enflasyonun iki haneli devam edebileceğini, daha sonra kademeli düşebileceğini öngörüyor. Gökşen, "Bu çerçevede PPK bir süre ara verdikten sonra indirimlere devam edebilir, 2020'de her ay yapılacak PPK toplantıları paralelinde de faiz indirimleri nispeten daha ölçülü olabilir" diyor. Tacirler Yatırım'ın 2020 yıl sonu politika faizi beklentisi ise yüzde 10,5-11 düzeyinde bulunuyor.

2020 PPK toplantı tarihleri:

- 16 Ocak
- 19 Şubat
- 19 Mart
- 22 Nisan
- 21 Mayıs
- 25 Haziran
- 23 Temmuz
- 20 Ağustos
- 24 Eylül
- 22 Ekim
- 19 Kasım
- 24 Aralık

ENFLASYON YÖN VERECEK

TCMB'nin mevcut para politikası duruşunun hedeflenen dezenflasyon patikasıyla uyumlu olduğunun altını çizmesi, enflasyondaki gerilemenin sürmesini beklediği şeklinde yorumlanıyor. Ata Yatırım Direktörü Cem Tözge, bunun 2020'de daha küçük adımlarla da olsa faiz indirimlerinin sürebileceğine işaret ettiği görüşünde. Tözge, enflasyon beklentilerine paralel olarak 2020 ilk çeyreği sonuna kadar toplamda 200 baz puan daha

indirim gelebileceğini öngörüyor.

İş Yatırım ekonomistleri, aralık ayı faiz indiriminin önden yüklemeli son faiz indirimi olduğu kanaatinde. Bunu gelişmekte olan ülkelerle (GOÜ) yaptıkları karşılaştırmalara ve enflasyonda baz etkisinin tersine dönmesine dayandıran kurum, "Ancak bu faiz indirim döngüsünün sonu olmayacak" diyor. İş Yatırım'a göre, açıklanan verilerin desteklemesi ve piyasanın beklentisinin Ankara'nın tahminine yakınsaması durumunda, TCMB 2020'de 300 baz puan daha faiz indirebilir.

Yatırım Finansman ekonomistlerinin mevcut beklentisi ise 2020 ilk çeyrek itibarıyla TCMB'nin faizi yüzde 11'e çekeceği yönünde. Ancak kurum ekonomistlerine göre, TCMB 2020'ye ilişkin trend enflasyon konusunda 150-200 baz puan daha iyimser ve bu nedenle politika faizini yüzde 10'a kadar da indirebilir.

HIZLI HAMLE OLANAĞI

2020 için önemli olan konulardan biri de TCMB'nin toplantı sayısını sekizden 12'ye çıkarmış olması. Böylece iki yıldır 45 günde bir alınabilen faiz kararları artık 30 günde bir alınabilecek. Bu hamleyle bankanın yerel ve uluslararası konjonktürdeki değişimlere karşı daha hızlı politika hamlesi yapma olanağının arttığı ifade ediliyor.

Tera Yatırım Ekonomisti Enver Erkan, 2020'de 12 toplantı olacağı için 2019'un son dört toplantısında olduğu gibi yüksek oranlı faiz indirimleri olmayacağını, TCMB'nin daha sık aksiyon alarak faizleri belki daha küçük oranlarda ancak daha sık düşürebileceğini öngörüyor. Bazı ayların pas geçilmesinin söz konusu olabileceğini de belirtiyor.

Peki, 2020'de faiz tek haneye iner mi? Enver Erkan'a göre, TCMB tek haneli faiz yönlendirmesini sağlayabilmek için elindeki marjı kullanabileceği kadar kullanacak. Ancak Erkan, TCMB'nin bu marjı kullanabilmek için enflasyonda tek hanede kalıcılığı sağlamak zorunda olacağının altını çiziyor.

EROL GÜRCAN GEDİK YATIRIM EKONOMİSTİ

"2020'de 200 baz puanlık indirim bekliyoruz"

"Enflasyonun 2019 sonunda yüzde 11,5 civarına yükselmesini, 2020 yılının ilk yarısında ağırlıklı olarak yüzde 10-12 aralığında dengelenmesini öngörüyoruz. 2020'nin ikinci yarısında ise tek haneye doğru yönelerek yıl sonunda yüzde 9,6 seviyesine gerilmesini bekliyoruz. Bu tahminlerimiz doğrultusunda, 2020'nin ilk yarısında faiz indirimleri konusunda aşağı yönlü manevra alanının kısıtlı olduğunu, TCMB'nin bir süre faiz indirimlerine ara verebileceğini ve/veya çok daha sınırlı indirimler gerçekleştireceğini düşünüyoruz. Ancak enflasyonun tek haneye ineceği yönündeki beklentilerin kuvvetlenmesiyle birlikte, muhtemelen yılın ikinci yarısına doğru, genişleyecek olan aşağı yönlü manevra alanının yine önden yüklemeli olarak kullanılabileceğini tahmin ediyoruz. 2020 yıl sonu enflasyon tahminimizi referans alarak, TCMB'nin gelecek yılın tamamında 200 baz puan civarında faiz indirimi yapabileceğini değerlendiriyoruz."

ENVER ERKAN

REEL FAİZ NE OLUR?

Son indirimin ardından Türkiye'nin reel para politikası faizi cari enflasyona göre yüzde 1,3'e indi ve bu seviye Türkiye'nin birlikte değerlendirildiği birçok GOÜ'den daha düşük. Tera Yatırım'dan Enver Erkan, 2020'de yatırımcıların düşük reel faiz, sıfıra yakın reel faiz veya negatif reel faiz gibi unsurları da değerlendirmeye alacağını söylüyor. Erkan, "Bu noktada dış finansman girişi sağlayabilmek için ya getiri sunacağız ya da yeni bir hikaye yaratacağız. Enflasyonun ve CDS'lerin emsal piyasaların hala üzerinde olduğunu da unutmamak gerek" diye konuşuyor.

AYŞEGÜL SAKARYA PEHLİVAN asakarya@ekonomist.com.tr

"Markalı ihracatla büyümeyi hedefliyoruz"

Beş yıl önce aile şirketi Gürmen Group'da perakende operasyonlarının başına geçen Zeynep Doğan, Ramsey ve KİP markalarıyla yurtdışında büyümeye odaklanacak. 2020'de yüzde 25 büyüme hedeflediklerini belirten Doğan, markalı ihracatın payını artıracaklarını söylüyor.

Türkiye'de erkek hazır giyim markası denilince ilk akla şirketlerden biri Gürmen Group'tur. Ramsey ve KİP markalarıyla büyüyen grupta son birkaç yıldır ikinci nesil yönetimde aktif rol oynuyor. 2014'te aile şirketine katılan Zeynep Doğan, markalardan sorumlu yönetim kurulu üyesi olarak perakende operasyonlarını yönetiyor. Yaklaşık beş yıl çok uluslu bir şirkette farklı markaların yöneticiliğini yapan Doğan, gruba katıldıktan sonra hizmette inovasyonu önceliğe aldı ve markaları gençleştirmeye odaklandı. 2020 yılında yurtdışına odaklanacaklarını söyleyen Zeynep Doğan ile yeni dönem planlarını konuştuk.

Aile şirketinde sorumluluk aldığınız günden itibaren grupta ne gibi değişimler oldu?

Sağlam bir hikaye devraldık ve şimdi yepyeni hikayeler yazıyoruz. Ana gündemimiz işimizi globalleştirmek ve dijitalleştirmek. Markalaşma ve markaya yatırım ana başlıklarımız oldu. Bunun için üründe ve hizmette inovasyonu önceliğe alan, tasarım odaklı, iş süreçlerimizde ve müşterimize dokunduğumuz mecralarda dijitalleşmeye ve insan kaynağına yatırım yaptığımız bir strateji kurguladık. Bu strateji doğrultusunda adımlarımızı atıyoruz.

Perakende sektörü son iki yıldır zor bir süreçten geçiyor. Siz nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Mağazalara giren müşteri sayısı düşüyor. Bizim için müşteri frekansını artırmak ve sepet büyüklüğüne oynamak daha önemli. Yani içeri giren müşteriye daha iyi hizmet sunarak daha fazla alışveriş yaptırmak istiyoruz. Son dönemde yaptığımız çalışmalar sayesinde bir müşterinin bir sezonda mağazalara gelişi yüzde 30 arttı. Diğer önemli itici güç de turistler oldu. Turistlere yönelik satışlar yüzde 35 artış gösterdi. Bazı AVM'lerde bu oran yüzde 50'leri buldu.

2020 yılı ajandanızda hangi konular gündemde olacak?

2019'u yüzde 20 büyümeyle kapatacağız. 2020 yılında da en az yüzde 25 büyüme hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde yurtdışı odaklı büyümek planlarımız arasında. Diğer taraftan omnichannel ve dijitalleşme gibi başlıklar da ajandamızda yer almaya devam edecek. Z kuşağını anlamaya, markalarımızla olan duygusal bağlarını artırmaya daha çok odaklanacağız.

2020 yılında kaç mağaza açmayı planlıyorsunuz?

Ramsey ve KİP'in Türkiye'de 100, yurtdışında ise aralarında Rusya, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, Tacikistan, Kırgızistan, KKTC, Filistin, Romanya, Güney Afrika gibi ülkelerin bulunduğu 20 ülkede 30 mağazası bulunuyor. Türkiye'de yeni mağazalar açmayı hedefliyoruz ama agresif değiliz. Hedef lokasyonlarımızda fırsat çıkarsa değerlendiriyoruz. Önümüzdeki dönemde yurtdışı odaklı büyüyeceğiz. Her iki markamız için hedefimiz 2020 yılında yurtdışında 20 yeni mağaza açmak.

Yurtdışında hangi pazarlarda büyüyorsunuz?

Yurtdışı büyüme stratejimizde öncelikli pazar-

"E-ticarette yüzde 60 büyüdük"

"Büyüme stratejimizde online çok hızlı ve güçlü bir ivmeye sahip. Dijital nesil hem dünya genelinde hem de Türkiye'de online için inanılmaz bir potansiyel oluşturuyor. Son beş yıldır yenilediğimiz markamız KİP tarafında www.kip.com.tr ile satış yapıyoruz. Online mağazacılıkta yılın ilk dokuz ayındaki büyümemiz yüzde 60'ın üzerinde gerçekleşti. Online'ın grup olarak toplam ciromuz içindeki payının bu yılın sonunda yüzde 5'e ulaşmasını planlıyoruz. Hedefimiz ise bu oranı beş yıl içinde yüzde 15'e çıkarmak."

İkinci nesil yönetiyor

Hazır giyimin yanı sıra tarım ve hayvancılık, enerji, maden, gayrimenkul gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren Gürmen Group'ta beş kişilik yönetim kurulunun üçü kadınlardan oluşuyor. 200 milyon doların üzerinde cirosu olan grubun kurucularından Remzi Gür, yönetim kurulu başkanı olarak görev yapıyor. Grupta tarım ve hayvancılıktan Selim Doğan, üretim ve operasyondan Yasemin Gün Solmaz, stratejik projelerden ise Kübra Doğan Erkoç sorumlu.

larımız Orta Asya Cumhuriyetleri, Ortadoğu, Balkanlar ve Doğu Avrupa. Yakın coğrafyada bölgesel bir güç olarak ve derinleşerek büyümek ana hedefimiz. Pazar doygunluğu ve büyüme potansiyeli, nüfus yapısı, organize perakendenin gelişimi, coğrafi yakınlık gibi kriterleri gözeterek yurtdışı büyüme planımızı oluşturuyoruz. 2023 hedefimiz Türkiye'deki mağaza sayısıyla yurtdışı mağaza sayısının eşit olması.

Üretimde ihracatın payı nedir?

Gürmen Group, Türkiye'de 1985'ten beri üretim yapıyor. Yılda 1,5 milyon adet civarında ceket, pantolon ve gömlek üretimimiz mevcut. Fabrikalardaki üretimin yüzde 50-60'lık bölümü markalarımıza ait. Geriye kalan kapasite ise dünya devlerine koleksiyon üretiminde kullanılıyor. Avrupa'dan Asya'ya 25 farklı ülkedeki kendi alanında lider dünya şirketlerine koleksiyon ihracatı yapıyoruz. İhracatımızın ciromuza oranı dünya devlerine hazırladığımız koleksiyonlar da dahil olmak üzere yüzde 30-35 arasında. Önümüzdeki dönemde markalı ihracatı artırmak istiyoruz. Markalı ihracatın payı yüzde 8-9 civarında. Nitelikli, katma değerli ürün ihracatında 80-100 dolar ile grup olarak İtalya'ya çok yakın seviyedeyiz. Türkiye hazır giyim ihracatının kilogram değeri ise şu anda ortalama 20 dolar seviyesinde.

Ramsey ve KİP gibi iki köklü markaya sahipsiniz. Ancak yeni nesil tüketici alışkanları çok farklı. Onlara ulaşmak için neler yapıyorsunuz?

Yaklaşık beş yıl önce hayata geçirdiğimiz renovasyon süreciyle KİP'te büyük değişim yaşandı. Casual'ın payı koleksiyonlarımızın üçte ikisini kapsar duruma geldi. Kapsül koleksiyonların yoğunluğu arttı. Mağaza konseptlerimiz yenilendi. Sezon boyu ulaşılabilir fiyat stratejimizi hayata geçirdik. Koleksiyon ve mağazalarda başlayan gençleşme sürecini pazarlama ve iletişime de taşıdık. 'Millennial'ların dijital dünyadaki varlığından hareketle iletişim ve pazarlama yatırımlarımızda dijitalin payı yüzde 70'lerin üzerine çıktı. Bu gençleşme sürecinde yaptığımız yatırımlar sayesinde 35 yaş altındaki müşterilerin payı yüzde 28'den yüzde 50'nin üzerine yükseldi.

AR-GE'ye ne kadarlık yatırım yapıyorsunuz?

Şirketimizin DNA'sında yer alan inovatif ürün geliştirme yetisini yaklaşık 25 kişilik bir AR-GE ekibinin yoğun mesaisi neticesinde inovatif ürünler ve giyilebilir teknolojik ürünler üzerine de kullanıyoruz ve bu süreç içinde de pek çok farklı ürün geliştirdik. Cironun yılda ortalama yüzde 2-2,5'ini AR-GE'ye ayırıyoruz. Yüzde 50 hafiflik sağlayan Zero Weight, daha uzun ve fit gösteren Thin & Taller gibi ürünler geliştirdik.

Üretimde yeni yatırım planı var mı?

Kastamonu ve Karabük'te fabrikalarımız var. Fabrikalarda bir dönüşüm sürecinden geçiyoruz. Kurduğumuz sistem sayesinde anlık veri takibi sağlıyoruz. Böylece üretimi yönetebiliyoruz. Bu sistemle üretimde yüzde 9-10 hızlanma ve süreçlerin yüzde 4-5 verimli hale gelmesini hedefliyoruz.

SİBEL ATİK / satik@ekonomist.com.tr

Turizm sektörüne Cunda'dan girdi

Asıl işi madencilik olan Polat Group, turizm sektörüne Cunda'dan adım attı. Cunda'nın simge yapılarından biri olan ve uzun yıllar yetimhane olarak kullanılan Despot Evi'ni 13 milyon Euro yatırımla restore eden şirket, 28 odalı müze oteli nisan ayında açacak.

Ana işi madenciliğin yanı sıra ambalaj ve gıda sektörlerinde faaliyet gösteren Polat Group, turizm işine de girdi. Ege'nin gözde sahil kasabası Cunda Adası'nda 13 milyon Euro yatırımla turizm işine giren Polat Ailesi, bu alanda yatırımlarını sürdürmeye kararlı. Cunda'nın simge yapılarından biri olan ve uzun yıllar yetimhane olarak kullanılan Despot Evi'ni Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan 49 yıllığına kiralayan grup, uzun bir restorasyon sürecinin ardından iki ay önce ziyaretçilere kapılarını açtı. Restorasyonla aslına sadık kalınan ve müze gibi dizayn edilen otelin resmi açılışının ise önümüzdeki yıl nisan ayında yapılması planlanıyor.

28 ODALI MÜZE OTEL

M. Polat Group'un turizm alanındaki ilk yatırımı olan Despot Evi, 2015 yılında açılan ihaleyle yatırımcıların ilgisine sunuldu. İhaleyi kazanan ve yap-işlet-devret modeliyle 49 yıllığına işletme hakkına sahip olan grup, 1862'de inşa edilen yapıyı günümüzün anlayışıyla modernize etti.

Polat Group Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Polat, bir tarihçi heyeti kurduklarını ve kendileri için en önemli konunun tarihin izlerini yansıtmak olduğunu söylüyor. Polat, "Despot Evi, bu özel adanın anıt eser olarak tescillenmiş önemli bir simgesel yapısı. Adanın en eski yapılarından biri olan Despot Evi'ni otel olarak restore ederken aslına sahip kalmak ve hikayesini yansıtmak, aynı zamanda günümüzün dinamiklerini ve konforunu yansıtacak yaşayan bir mekan haline getirmek istedik" diyor.

Yüksek tavanlı ve özel dekorasyonla yenilenen Cunda Despot Evi'nde her biri farklı özelliklere sahip 28 oda bulunuyor. İsmail Polat, burada ilk olarak Hüsnü Özyeğin ve babası Muzaffer Polat'ı ağırladıklarını söylüyor.

İSMAİL POLAT
POLAT GROUP
YÖNETİM KURULU
ÜYESİ

150 yıllık geçmiş

Cunda'daki Despot Evi'nin geçmişi hayli ilginç. 1862 yılında inşa edilen Despot Evi'ni Grigorios Gudohiras adında bir din adamı yaptırdı. Kurduğu Despot Evi'nin tam karşısındaki Tavuk Adası'nda doğan ve Avrupa'da önemli bir din adamı olan Gudohiras, çevresinde dini bir statü ve unvan olan Despot olarak anılıyordu. Son 40 yıldır metruk bir bina olan Despot Evi, 2015 yılında yapılan ihale sonrası uzun bir restorasyon sürecinden geçti. Bu restorasyon sonucunda da aslına sadık kalınarak 28 odalı bir müze otel olarak kapılarını açtı.

KONGRE MERKEZİ DE KURACAK

Polat Group, turizm sektörüne yönelik başka yatırımlar da yapmayı planlıyor. İsmail Polat, mevcut binanın hemen arkasındaki alanda da 100 kişilik ek otel binası ve 350 kişilik bir kongre merkezi kurmak istediklerini ifade ediyor. Bölgenin böyle bir kongre merkezine ihtiyacı olduğunu aktaran Polat, "Balıkesir Koca Seyit Havaalanı'na 45 kilometre yakınlıkta yer alan Cunda Despot Evi, bölgeye önemli bir değer kattı. Buna kongre merkezini de ekleyip ulusal ve uluslararası kongrelere ev sahipliği yaparak bölgenin turizm potansiyelini katlamayı hedefliyoruz" diye konuşuyor.

YENİ

All About Space

TÜRKİYE'DE

UZAY BİLİMLERİ VE ASTRONOMİ DERGİSİ

POPULAR SCIENCE EKİBİNDEN YENİ BİR DERGİ

ARALIK SAYISI BAYİLERDE KAÇIRMAYIN!

Hediye TAKVİM & POSTER
MARS GÖREVLERİ POSTERİ

DB
DOĞAN BURDA DERGİ

LEVENT GÖKMEN DEMİRCİLER / lgokmen@ekonomist.com.tr

45 milyon dolara yeni fabrika kurdu

Türkiye'nin önde gelen teknik tekstil üreticilerinden biri olan Hassan Group, ekonomideki daralmaya rağmen yatırımlara devam ediyor. Grup, Hassan Tekstil'in İstanbul Esenyurt'taki üretim tesislerinin yanında 45 milyon dolarlık yatırımla yeni fabrika kurdu.

Tekstil ve hazır giyimde dünyanın önemli üreticilerinden biri olan Türkiye, teknik tekstilde ise 1,8 milyar dolarlık ihracatıyla dünyanın 20'nci büyük tedarikçisi konumunda. Bu alanda lig atlama planları yapılırken şirketler de bu hedefe destek vermek üzere çalışmalar yürütüyor. Bunlardan biri de bin 200 çalışana sahip olan Hassan Group. Medikalden temizlik bezlerine, çatı malzemelerinden ev tekstiline ve giyime kadar hemen her alana yönelik teknik tekstil üretimi yapan grup bu alana yatırım yapmayı sürdürüyor. Şirket, son olarak, Esenyurt'taki üretim tesislerinin yanındaki 10 bin metrekarelik alanda 45 milyon dolarlık yatırımla yeni fabrika kurdu.

OTOMOTİV SANAYİ ODAKLI

Hassan Group'un bu yeni fabrikası daha çok otomotiv sanayiine yönelik üretim yapacak. Hassan Tekstil Genel Müdürü Ahmet Şişman, yeni yatırımlarıyla otomotivde motor izolatörü üreten ilk Türk şirketi olduklarını söylüyor. Motor kaput keçesi olarak da bilinen motor izolatörü, motorlu araçlarda ses ve ısı yalıtımını sağlamaya yarıyor. Şişman, dünyada motor izolatörleri birkaç Alman ve Fransız firması tarafından üretilirken, bu alanda üretim yapan ülkeler arasına Hassan Tekstil ile birlikte Türkiye'nin de girdiğini belirtiyor.

Hassan Group, şu anda Mercedes, BMW, Ford, Toyota, Renault, Hyundai, Honda, Porsche, Nissan, Peugeot ve Dacia'ya üretim yapıyor. Bu markalara 2020 yılında Tesla, Jaguar ve Volkswagen'in de dahil olması bekleniyor.

Yeni yatırımın büyük bir kısmı otomotiv sanayiine dönük olsa da fabrikada başka ürünler de üretilecek. Ahmet Şişman, yeni yatırımın bir kısmının da Tekirdağ ve İstanbul'daki fabrikalarındaki bebek bezi üretim kapasitesini yükseltmeye yönelik olduğunu ifade ediyor.

50 ÜLKEYE İHRACAT

Otomotiv halılarından izolasyon keçelerine, temizlik bezlerinden medikal ürünlere kadar pek çok alanda üretim yapan Hassan Group, ağırlıklı olarak Avrupa ülkelerine olmak üzere 50'nin üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Grubun 230 milyon dolarlık cirosunun yarısı ihracattan geliyor.

Tekirdağ'da bir ve Esenyurt'ta iki fabrikası olan, bünyesinde yedi şirketi bulunan Hassan Group'un amiral gemisini hijyen ürünleri oluştururken ikinci sırayı otomotiv sanayiine yönelik ürünler alıyor. AR-GE yatırımları ile öne çıkan grupta 50'ye yakın mühendis çalışıyor. Avrupa'nın en büyük üreticilerinden biri olan Hassan Tekstil, P&G hariç tüm markalara ürün veriyor.

AHMET ŞİŞMAN
HASSAN TEKSTİL GENEL MÜDÜRÜ

Teknik tekstil öne çıkıyor

Dünyada teknik tekstil ihracatının boyutu yıllık 110 milyar doları buluyor. Çin, Almanya ve ABD, dünya teknik tekstil ihracatından yüzde 42'i pay alıyor. Dünya sıralamasında 20'nci sırada yer alan Türkiye 10 yıl içinde 10'uncu sıraya yükselme hedefine odaklandı. Türkiye'nin bu pazardan daha büyük pay alması için çok yönlü çalışmalar yürütülüyor. Son dönemde özellikle savunma sanayiine ve otomotiv sektörüne dönük yatırımlar yapılıyor.

HOW IT WORKS | TÜRKİYE'DE

POPULAR SCIENCE TÜRKİYE EKİBİNDEN YENİ BİR DERGİ

TEKNOLOJİ
Modern mühendisliğin sunduğu en harika olanaklar ve icatlar

BİLİM
Çağdaş dünyanın dikkat çeken bilimsel uygulamaları

UZAY
Güneş sistemi içindeki keşiflerden derin uzaya...

ÇEVRE
Gezegenimizin doğası mercek altında

ULAŞIM
Kara, hava ve deniz yolculuklarındaki en yeni gelişmeler

TARİH
Geçmişte yaşanan pek çok gizeme dair cevaplar

BİLİM VE TEKNOLOJİNİN DÜNÜ, BUGÜNÜ VE GELECEĞİ

ARALIK SAYISI BAYİLERDE

TAKİP EDİN howitworks.com.tr howitworksturkiye @howitworksturkiye

DB DOĞAN BURDA DERGİ

GÖZDE YENİOVA SAYLAK gyeniova@ekonomist.com.tr

Yeni alanlarla yurtdışına açılacak

İki mühendis tarafından 30 yıl önce kurulan Netcad Yazılım, Taxim Capital fonunun satın almasıyla dönüşüm sürecine girdi. Yeni alanlara girecek olan şirket, yurtdışına açılacak. Şirket, 2022 yılında gelirlerinin yarısının yurtdışından gelmesini hedefliyor.

30 yıl önce iki mühendis Serdar ve Sarper Ak tarafından Ankara'da kurulan Netcad Yazılım, 2017'de özel sermaye fonu Taxim Capital tarafından hisse çoğunluğunun alınmasıyla birlikte büyük bir dönüşüm sürecine girdi. Öncelikle yeni alanlara girerek faaliyetlerini genişletecek olan şirket, yurtdışı açılımı yapmak için de hazırlanıyor. Mühendislik ve coğrafi bilgi sistemleri yazılımı şirketi Netcad, bulunduğu alanda yüzde 85 payla pazarın lideri konumunda. Şirket, Coğrafi Bilgi Sistemleri ve mühendislik alanlarında mekansal planlamadan arazi düzenlemesine, altyapıların oluşturulmasından üst yapılara kadar yerleşim alanlarının tasarlanması ve yönetilmesine yönelik yazılım geliştiriyor.

SEKTÖRÜ DİJİTALLEŞTİRDİ

Netcad'den önce sahada ölçüm yapan ve bu ölçümleri çok uzun hesaplamalar sonrası koordinatlara çevirebilen haritacılar, yaptıkları tüm bu çalışmaları kağıtlara elle geçiriyorlardı. 1989 yılında Netcad'in yazılımının ortaya çıkmasıyla koordinatlar ve çizgi alanları dijitalleşti. Netcad, daha sonra iş alanlarını geliştirerek harita, kadastro, planlama, kamulaştırma, toplulaştırma, yol, baraj ve tünel tasarımı, tarım, orman, jeoloji, maden, çevre, şehir planlama ve altyapı sektörüne yönelik işleri de dijitalleştirdi.

Şirket, ayrıca Türkiye'nin mekansal verisinin yüzde 85'ini üretiyor. Bu verilerin daha etkin yönetilmesini ve paylaşılmasını sağlamak amacıyla, kamu kurum ve kuruluşları için kurumsal coğrafi bilgi sistemleri, belediyeler

"Büyük veriyi analiz ediyoruz"

"İki tane ürün geliştirme programımız var. Bunlar Netigma ve Netcad Digital Universe. Açık kaynaklı uygulama geliştirme araçlarıyla tamamen IOT veya kamera bazlı veri toplayıp bunu büyük veriyle disipline ediyoruz. Sonra yapay zekayla analiz edip bunun akıllı sonuçlarından oluşan bir sistem yaratıyoruz. Verinin sahibi biz değiliz, bunu kullanacak olan da biz değiliz, sadece aracıyız. Biz sadece verileri analiz edip trendleri ve sonuçları ortaya koyuyoruz."

için ise kent otomasyon sistemleri geliştiriyor. Netcad, web bazlı yazılım geliştirme süreciyle birlikte de kendi yazılım geliştirme platformu olan NETIGMA'yı hayata geçirdi.

2018 yılında cirosu 67 milyon TL'ye ve çalışan sayısı 165'e ulaşan şirket bu yılı ise yüzde 50 ciro artışıyla tamamlayacak. Netcad, yeni stratejisi doğrultusunda büyümesini hızlandıracak.

AR-GE MERKEZİ KURUYOR

Netcad'in ilk hedefi akıllı şehirler uygulamaları şirketi olmak. Bunun için AR-GE'yi ana odağına alan şirket İTÜ Arıkent'de 'NETCAD İnovasyon Laboratuarı' açmayı planlıyor. Burada tam zamanlı lokasyon verisine dayalı, 5G uyumlu, bulut bilişim tabanlı, veri analizi bazlı yapay zeka, artırılmış ve sanal gerçeklik ürünlerini 2020 yılı içinde tüm dünyaya sunmayı hedefliyor. 10 kişilik bir AR-GE ekibiyle işe başladıklarını söyleyen Netcad CEO'su Ali Güven, "Bir müşteri isteği olmadan tamamen AR-GE ruhuyla yaptığımız işler olacak. Geliştirdiğimiz ürünlere tam ihtiyaç olmadan ortaya çıkaracağız ve biz müşteriye o ihtiyacı anlatacağız" diyor.

Sekiz yeni alana gireceklerini söyleyen Ali Güven, bunlardan öncelikli olanın IOT bazlı enerji verimliliği işi olduğunu belirtiyor. Ali Güven, bu işi şöyle anlatıyor: "Bir belediye, fabrika ya da hastaneye yerleştirdiğimiz IOT cihazlarıyla elektriğin ne zaman, ne kadar süreyle ve nerede yanması gerektiğini belirtiyoruz. Bu da yaklaşık yüzde 15-18 arası verimlilik sağlıyor. Bu işte yurtdışı açılımıyla dünyadaki tüm rakiplerle birlikte çalışma olanağı da olursa çok hızlı büyüyeceğiz" diyor.

YURTDIŞINA AÇILACAK

Netcad'in hedefi, yeni alanlarla hem Türkiye'deki satışları sektörlere doğru dağıtmak hem de yurtdışına açılmak. Şirketin bu yeni yatırımlarıyla birlikte üç yılda 2,5-3 kat büyümesi bekleniyor. Ali Güven, "Taxim Capital'in satın almasından sonra şirket güzel büyüyor çünkü içeride çok kaliteli bir ekip var. Yazılım şirketlerinin temeli insan" diyor. Şirketin ana işi olan ve kamuya yaptıkları işleri kapsayan alan ülkeden ülkeye çok değişiyor. O nedenle yurtdışı açılımı yeni girilen alanlarda olacak. Yurtdışına ilk gitmeyi planladığı iş ise madencilik. Onun dışında akıllı şehir uygulamaları da hedefleniyor.

Katı madencilikte lokasyon bilgisini veren sistemlere sahip olan Netcad, drone ve sensörlerle madenin nereden çıkacağını ve maliyet hesabını yapabiliyor. Ali Güven, "Madencilik, ülkeden ülkeye çok değişmiyor. Dünyadaki birkaç büyük madencilik ve çözümleri danışmanlık şirketi bizim yetkimizi aldı. Bu alanda çalışmaya başladık. 2020'de hepsini duyuracağız. Hepsi ile çözüm ortaklı çalışmalar yapacağız" diyor.

HEDEFTEKİ PAZARLAR

Bir başka alan ise lokasyon bazlı simülasyon. Türkiye'nin tüm arazi bilgilerine yazılımları sayesinde sahip olan şirket, lokasyon bazlı simülasyonun gerçek konumunda yapılmasını destekleyen bir teknolojiye sahip. Bu işini de geliştirerek büyütmek istiyor. Ali Güven, "Şu anda Dubai'de bir projemiz var. Brezilya'da bir proje isteği var. Azerbaycan her zaman kullanıyor. Slovenya'da varız" diyor. Güney Afrika ve Uzakdoğu'yu açılım yapacağı ana dış pazarlar olarak gören Netcad'in, 2022 sonunda gelirlerinin yarısının veya daha fazlasının yurtdışından gelmesi hedefleniyor.

"KVKK'ya özel yazılım geliştirdik"

"Bütün şirketler 1 Ocak'tan sonra Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na (KVKK) tam anlamıyla uymak zorunda olacak. Diyelim ki 2 Ocak'ta bir otele veya havalimanına gittiniz ve birisi sizden kimliğinizi istedi. Size aydınlatma metnini göstermeden bunu isterse bu bir suç ve cezalar 100-200-500 bin TL'yi bulacak. Bu konuda büyük değişim olacak. Bizim çözüm ortağımız Telecity ile yazdığımız yeni bir uygulamamız var. Bilimp isimli yazılım araçlarıyla şirketlerin tüm süreçlerini KVKK'ya uyumlu hale getirmesini ve süreçleri yönetmesini sağlıyor. Şirketten riskli bir e-mail ya da whatsapp mesajı gittiğinde uyarı veriyor ve KVVK yetkilisi arayıp soruyor. Böylece şirketlerin riskten korunmasını sağlıyor. Bizim uygulamamız kurduğumuz an şirketi hazır hale getiriyor ve şirket dışına çıkan hassas bilgi denetleniyor. Şu an pilot aşamasında olan bir ürünün kullanımı için şirketlerle görüşüyoruz."

LEVENT GÖKMEN DEMİRCİLER lgokmen@ekonomist.com.tr

İstanbul turizmine

Türkiye'nin en çok konuşulan projelerinden olan Galataport'un açılması için artık gün sayılıyor. Galataport'un kentin yeni merkezi olması hedefleniyor. Turizme doping etkisi yapması beklenen proje daha açılmadan çevresindeki otel yatırımlarını hareketlendirdi.

İstanbul'un tarihi boyunca en önemli merkezlerinden biri olan Karaköy ve Galata bölgesi Galataport projesiyle eski parlak günlerine dönmek için gün sayıyor. İlk kruvaziyer geminin 20 Nisan'da yanaşması beklenen Galataport projesinin tüm fonksiyonlarıyla birlikte Mayıs 2020'de açılması planlanıyor.

Son birkaç yıldan bu yana çalışmaları süren proje daha açılmadan yakın bölgesindeki turizm yatırımlarına hız kazandırdı. Bu bölgelerde son üç yılda açılan dokuz otelde bin 302 oda ve 2 bin 604 yeni yatak devreye alındı. 2020-2023 döneminde sekiz yeni otelin açılıp 2 binin üzerinde yeni yatak kapasitesinin daha gelmesi planlanıyor. Bu projeler arasında lüks segmentteki Peninsula otelden Hilton Motto'ya kadar Türkiye'ye yeni girecek markalar da bulunuyor.

YATIRIMLAR HIZ KAZANDI

Karaköy'de halihazırda 15 civarında otel yaklaşık bin yatakla hizmet veriyor. Bu otellerin gecelik oda fiyatları da 250 TL ile 2 bin TL arasında değişiyor.

TSKB Gayrimenkul Değerleme Özel Projeler Değerleme Uzmanı Pınar Korel Dinvar, son üç yılda Galataport Projesi'nin yasal süreçlerini tamamlaması ve inşaat aşamasına geçmesiyle konaklama tesislerine yönelik yatırımların hız kazandığını söylüyor. Dinvar, Galataport'un açılmasıyla birlikte bölgenin hedef kitlesinin yeniden şekilleneceğini ve mevcut yapıların daha nitelikli hale geleceğini ifade ediyor.

Galataport Genel Müdürü Erdem Tavas, bölgede dünyada sadece 10 seçkin lokasyonda yer alan Peninsula zincirinin bir halkası olan ve 300 milyon Euro yatırım yapılan Peninsula İstanbul otelinin açılacağını söylüyor. Merkezi Hong Kong'da bulunan Peninsula Grubu'nun hem işletmeci hem de yüzde 50 yatırımcı olarak girdiği Peninsula İstanbul projesiyle Galataport İstanbul'a büyük katkı vermesi bekleniyor.

YENİ MERKEZ HEDEFİ

Galataport İstanbul'un, kültür ve sanattan turizme kadar kentin kalbinin attığı yeni merkez olması hedefleniyor. Galataport'a yıllık 1,5 milyon kruvaziyer yol-

SON 3 YILDA FAALİYETE GEÇEN OTELLER

	Otel adı	Yeri	Oda sayısı
1	Sheraton İstanbul City Center	Dolapdere	265
2	Sofitel İstanbul Taksim	Taksim	203
3	Novotel İstanbul Bosphorus	Karaköy	200
4	Clarion Hotel Golden Horn	Sütlüce	185
5	Millennium İstanbul Golden Horn Otel	Ayvansaray	127
6	Nidya Hotel Galataport	Karaköy	118
7	Ramada Hotel & Suites İstanbul Golden Horn	Sütlüce	112
8	The Galata İstanbul Hotel MGallery by Sofitel	Galata	83
9	Sirkeci 2. Levni Plus	Sirkeci	9
	Toplam oda sayısı		***1302***

Galataport dopingi

cusunun gelmesi bekleniyor. Toplamda ise yılda 25 milyon ziyaretçi çekmesi beklenen projenin Türkiye turizmine 1 milyar dolarlık katkı yapması planlanıyor.

Erdem Tavas, önceliklerinin İstanbul'u bir destinasyon olarak ön plana çıkarmak ve cazibesini, yolcu sayılarını, kente olan ilgiyi artırmak olduğunu vurguluyor. Tavas, "Sektörün hareketlenmeye başlamasını beklediğimiz 2020'de limanımıza yaklaşık 60 seferin gelmesini bekliyoruz. 2021 yılı için ise 170'e yakın rezervasyon aldık. 2022 yılı itibariyle İstanbul Limanı eski lider pozisyonuna oturacaktır" diyor.

ATİNA İLE REKABET

2020 yılında İstanbul Limanı'na rezervasyon yapan gemi firmaları arasında bu alanda dünyanın en büyükleri olan Carnival Corporation ve Royal Caribbean Cruises da yer alıyor. Naviosa Turizm Acentesi Sahibi Tolgar Bıyıklı, Galataport'a yanaşacak gemilerin rahat gelinip gelinmediğine bakarak İstanbul'u 2021'de rotalarına alıp almayacaklarına karar vereceklerini söylüyor. Galataport faaliyete geçtikten sonra İstanbul'un yeniden popüler olup ilk kalkış limanı haline gelmesiyle otel yatırımlarının manalı hale geleceğine de dikkat çekiyor. İstanbul'a beş yıldır gemi yanaşmadığını hatırlatan Bıyıklı, "Karşıda problemsiz bir Atina var. İstanbul iptal olunca Atina tüm gemileri aldı" diye konuşuyor.

Er Yatırım Genel Müdürü Ferzan Çelikkanat, ortalama harcama düzeyi yüksek kruvaziyer turistlerin oda fiyatlarını yükseltme problemi olan İstanbul için önemli olduğunu söylüyor. Krivaziyer limanının yanı sıra buraya gelen turistleri Ortaköy-Cankurtaran aksına iyi şartlarda götürmenin önemine de dikkat çeken Çelikkanat, başarının bu ayakların iyi planlanmamasına bağlı olduğunu vurguluyor.

ARAYIŞTA OLAN GRUPLAR

Eurostars, Motel One gibi gruplar Taksim, Karaköy ve Galata'da kiralayacak yer arayışındalar. Bunlar 20 ile 100 oda arasında butik otel olabilecek yerleri kiralıyorlar. Eurostars, biri Galata'da ikisi İstiklal Caddesi'nde olmak üzere üç otel kiralamış durumda.

Ortadoğulu fonların ve yatırımcıların lüks segmente ilgisi yoğun. Türk dizilerinin etkisiyle Latin Amerika'dan gelen turist sayısı da giderek artıyor. Hostel denilen sırt çantalı genç turist profiline yönelik markalar yaratılıyor. Marriot Moxy, Hilton Cruio, Accor Jo&Jo markalarını yaratarak X ve Y kuşağına hitap eden otel konseptiyle bu bölgelere rağbet gösteriyorlar.

MAKBULE YÖNEL MAYA / TSKB GAYRİMENKUL DEĞERLEME GENEL MÜDÜRÜ

"Otel yatırımlarını artırdı"

"Bölge son iki yıldır çok sayıdaki yeme-içme ve eğlence mekanlarıyla hareketlilik içinde. Galataport projesinin bunda etkisi yadsınamaz. Tekrar faaliyete geçecek kruvaziyer limanıyla turizm için büyük bir potansiyel bekleniyor. Bölgede şu anda en fazla otel sektörüne yönelik yatırımları görüyoruz. Karaköy, İstanbul Modern ile birlikte sanata yönelik aktiviteler için de çok doğru bir mekan olmuştu. Yeni dönemde bölge kimliğinde sanatın yeri artarak devam edecektir."

ERDEM TAVAS / GALATAPORT GENEL MÜDÜRÜ

"Yüksek gelirli turist gelecek"

"Galataport İstanbul, kent için eşsiz değerde, tarihi açıdan önemli bir siluete ve etkileyici bir manzaraya sahip bir lokasyonda yer alıyor. Proje alanı, kültür ve sanattan turizme kadar şehrin kalbinin attığı yeni merkez olacak. Projeye yılda 25 milyon ziyaretçi bekliyoruz. Bu turistlerin Türkiye turizmine katkısı yaklaşık 1 milyar dolar olacak. Galataport'a gelecek turistlerin büyük kısmı yüksek gelir düzeyine sahip ve maddi değer yaratacak ziyaretçiler olacaktır."

FAALİYETE GEÇMESİ PLANLANAN OTELLER

	Otel Adı	Yeri	Oda sayısı	Açılış yılı
1	Polat Holding Piyalepaşa İstanbul Oteli	Dolapdere	350	2020
2	Peninsula Oteli Karaköy	Karaköy	177	2020
3	JW Marriott Hotel Galataport	Karaköy	135	2020
4	Four Points by Sheraton Eminönü	Eminönü	105	2022
5	Gençoğlu Karaköy Otelcilik	Karaköy	105	2023
6	Hilton Motto	Karaköy	-	2021
7	Torunlar GYO otel projesi (Ruhsat aşamasında)	Karaköy	-	2022
8	3. Levni Plus	Sirkeci	-	2021
	Toplam oda sayısı		*872*	

AYŞEGÜL SAKARYA PEHLİVAN asakarya@ekonomist.com.tr

"2020'de yüzde 75 büyüme hedefliyoruz"

İstanbul Havalimanı'ndaki duty free alışveriş alanlarının işletmesini 25 yıllığına üstlenen Unifree Duty Free, 2020'de yüzde 75 büyüme hedefliyor. Unifree Duty Free CEO'su Ali Şenher, yolcular yeni havalimanına alıştıkça alışveriş oranlarının arttığını söylüyor.

İnşaatı başladığından bu yana pek çok tartışmaya neden olan İstanbul Havalimanı (İGA) açılalı bir yılı geçti. Yıllık 200 milyon yolcu kapasitesine sahip İstanbul Havalimanı, 53 bin metrekarelik perakende satış alanıyla aynı zamanda bir alışveriş destinasyonu olmayı hedefliyor. Havalimanında duty free (gümrüksüz alışveriş alanı) mağazalarının yanı sıra 102 alt işletmeci bulunuyor. Bu alanların tamamının işletmesini ise 25 yıllığına Unifree Duty Free üstlendi. 1,2 milyar TL'lik yatırım yapan ve yaklaşık 3 bin kişiye istihdam yaratan şirket, ilk yıl yüzde 35'lik büyüme yakaladı. 2020 yılında yüzde 75 büyüme hedefleri olduğunu söyleyen Unifree Duty Free CEO'su Ali Şenher, "Havalimanı artık oturdu, yolcular alıştı. İGA her geçen gün yeni bir havalimanıyla anlaşma yapıyor. THY'nin önemli planları var. Bunların hepsi bizim büyümemizi destekleyecek gelişmeler" diyor.

Yeni havalimanı açılalı yaklaşık bir yıl oldu. Bu yıl sizin için nasıl geçti?

İlk bir yıl performanstan memnunuz çünkü süreç planladığımız gibi gelişti. Pasaport sonrası dünyanın en büyük duty free alanı burası. Yüzde 35'lik büyümemiz oldu. Havalimanı ilk açıldığında yolcular kapıya gitmek için panik yapıyorlardı. Şimdi ise kalkışa 45 dakika var, nasıl alışveriş yaparım diye bakıyorlar. Yolcu da alıştı. Yaptığımız yatırımların da etkisiyle parfüm, kozmetik ürünlerinde yüzde 40'lara varan artışlar oldu. Lokum, baklava gibi yerli ürünlerde de yüzde 69 artış yaşandı.

Bu hızlı büyümeyi nasıl yakaladınız?

Atatürk Havalimanı (AHL) çok güzeldi fakat hızlı büyüdü ve metrekare perakende için yetersiz hale gelmişti. Normalde 1 milyon yolcu için yeme-içme ve perakendenin bin metrekarede hizmet görmesi gerekiyor. Duty free alanında Avrupa ortalaması 600-700 metrekare. Bu alan AHL'de 180 metrekareye kadar düşmüştü. Daha fazla çeşit geniş bir alanda sunulunca bunun olumlu geri dönüşü oluyor. Öyle bir noktaya geldik ki insanlar yurtdışından gelip havalimanında bir gün geçirip alışveriş yapıp dönüyorlar.

Burayı yeni bir iş modeli olarak lanse ettiniz. Nasıl bir model bu?

Bu boyutta ve bu marka karmasında başka bir havalimanı yok. Normalde klasik bir duty free'den geçersiniz fakat burada bir yaşam merkezi var. Spa, cilt bakımı yaptırabiliyorsunuz, fön çektirebiliyorsunuz. Hayvanlarınıza ücretsiz yemek veriyoruz. Louis Vuitton, Hermes ve LC Waikiki aynı 700 metre içinde faaliyet gösteriyor. Ayrıca bütün markalar buraya özel mağaza tasarımları ve ürünler geliştirdi. Yerli markaların burada olması için onlara destek olduk. İhaleyi aldığımız gün dedik ki biz buradan 4-5 yeni dünya markası çıkaramazsak işimizi yapmamış

Dokuz ülkede faaliyet gösteriyor

Bilginer ve Üstünkaya aileleri tarafından 1975 yılında kurulan Unifree, 1999 yılından itibaren Avrupa'nın en büyük duty free işletmecilerinden biri olan Gebr. Heinemann SE & Co. KG ile ortak oldu. Aynı zamanda TAV ile birlikte ATU Duty Free'nin ortakları arasında yer alan şirket, YDA tarafından işletilmekte olan Dalaman Havalimanı ve Kosova'da Limak tarafından işletilen Priştina Havalimanı başta olmak üzere, dokuz ülkedeki 24 farklı havalimanında, 32 bin metrekare alanda, 134 duty free mağazası işletiyor.

oluruz. İcra kurulumuzun hedeflerinden biri de bu. Alt işletmeci olarak 51 marka, duty free alanında yer alan ise 52 yerli marka var.

Yeni markalar getirmeyi planlıyor musunuz?

Her gün yer boşaldı mı diye arayan yerli ve yabancı markalar var. Sık sık arayan 27 firma var. Şu anda kiralık alanlar tamamen dolmuş durumda. Kira sözleşmelerinin ortalaması üç yıl. Havalimanında ciro payı modeli var. İşletmeciler sattığı kadar kira ödüyor. Belli bir ciro garantisi veriyoruz. Dünyada kiradan alınan pay yüzde 30-40 arasında değişiyor. Bizde de oran bu rakamlara yakın.

2020 yılı için büyüme hedefiniz nedir?

Yüzde 75 büyüme hedefimiz var. Havalimanı artık oturdu, yolcular alıştı. İGA her geçen gün yeni bir havalimanıyla anlaşma yapıyor. THY'nin önemli planları var. Bunların hepsi bizim büyümemizi destekleyecek gelişmeler.

Yatırımın geri dönüşü ne zaman olacak?

3-4 yıldır yatırım sürecimiz devam ediyor. Geri dönüş için önümüzde bir yıl daha var. Önümüzdeki yıl yeni bir yatırım yok. Yeni bir terminal yatırımı yapılması bekleniyor. O zaman bizim de yatırımımız başlayacak. 25 yıllığına buradaki bütün terminaller için anlaştık.

İstihdamda artış olacak mı?

Direkt bizim istihdam ettiğimiz 2 bin 700 kişi var. Alt işletmecilerle birlikte bu rakam 4 bine çıkıyor. Önümüzdeki yıl toplam rakam 5 bine ulaşacak. Bizim çalışan sayımız da 3 bin 200 olacak.

Duty free'lerin fiyat konusunda eskisi kadar avantajlı olmadığı düşünülüyor. Gerçekten öyle mi?

Biz iç piyasaya göre yüzde 25-50 arasında daha uygun fiyata ürün satıyoruz. Fakat iç piyasada bazı ürünler sahte veya kaçak olabiliyor. Bu nedenle tüketiciye daha uygun gibi geliyor. Bu iş için ciddi yatırım yapıyoruz. Sürekli iç piyasayla karşılaştırma yapıyoruz. Müşterilerimize karşı sorumluluğumuz var.

Dijitalleşmeye yönelik yatırımlarınız var mı?

SAP sistemine ciddi bir yatırım yaptık. Zaten kullanıyorduk ama bunu yukarı taşımak için 12 milyon Euro'luk yatırımda bulunduk. SAP sistemini bu kapsamda kullanan az sayıda şirket var. Süreçler üzerinde kontrolümüz artıyor. Bu sistem istenen ürünün bulunması, optimum stok, insan hatasının sıfıra indirilmesi konularında büyük avantaj sağlıyor.

2020'de yeni trendler neler olacak?

2020 için özellikle yılın ikinci yarısında Uzakdoğu'dan önemli beklentilerimiz var. Bunun için hazırlık yapıyoruz. Çalışanlarımıza Çince dersleri veriyoruz. Rusça dersleri de vermeye başlayacağız. 2020'nin ekim ayında 357 kişi Çince kursunu bitirmiş olacak. Mağazada satış yaparken, müşteriyi bilgilendirecek kadar Çince bilecekler.

AYŞEGÜL SAKARYA PEHLİVAN
asakarya@ekonomist.com.tr

Eş CEO'luk modeli giderek yayılıyor

İş dünyasında artan rekabet yönetim modellerinin de değişmesine neden oluyor. Birçok global şirkette uygulanan eş CEO ve başkanlık sistemi Türkiye'deki şirketler arasında da yaygınlaşmaya başladı. Marsh Türkiye ve JLL gibi şirketler eş CEO'luk sistemine geçti.

İş dünyasında rekabet büyük bir hızla artıyor. Artık şirketler pazarlamadan lojistiğe, üretimden satışa kadar her alanda farklı iş modelleri deniyor. Son dönemde yönetim modelleri de değişmeye başladı. Bu değişim artık CEO'luk ve başkanlık gibi üst düzey yönetim kademelerinde de kendini gösteriyor. Son yıllarda hem sorumlulukları dağıtmak hem de farklı yöneticilerin güçlü yönlerinden faydalanmak isteyen şirketler eş CEO ve başkanlık sistemine geçiyor. Google ve SAP gibi global pek çok şirkette uygulanan eş CEO ve başkanlık sistemi Türkiye'deki şirketler arasında da yaygınlaşmaya başladı. Geçmişte ağırlıklı olarak şirketin iki kurucusunun eş başkan olduğu örneklere artık profesyonel yöneticiler de ekleniyor.

MARSH TÜRKİYE'NİN CEO'LARI

Sigorta brokerliği ve risk yönetimi şirketi Marsh Türkiye'de eylül ayından beri Yeşim Aksüt ve Tarık Serpil eş CEO olarak görev yapıyor. Yeşim Aksüt, eş CEO yönetim yapısının Türkiye'de alışılagelmiş bir sistem olmasa da yurtdışında sıklıkla uygulanan bir sistem olduğunu söylüyor. Aksüt'e göre öncelikle ikili yönetiminin getirdiği sinerji şirket için önemli bir motivasyon. İki liderin deneyimleri ve vizyonları ile beslenen aksiyon planları çok daha güçlü ve etkili oluyor. Eş CEO yönetim yapısı tamamlayıcı ve dinamik olmayı gerektirdiği için önemli konularda fazla açık ve somut fikirler üretmeye yardımcı oluyor. Aynı zamanda liderlerin sorumlu oldukları alanlarda daha derinlere inebilmelerini ve detaylara hakim olabilmelerini sağlıyor.

YEŞİM AKSÜT

TARIK SERPİL

Tarık Serpil de, "Yapının bizce başarılı olması için liderlerin egolarından sıyrılarak şirkete sağlayacakları faydaya odaklanmaları lazım. Şirketin hedefleri doğrultusunda doğru iletişim ve doğru yönetim stratejisi izleyerek kolektif bir şekilde çalışmaları gerekiyor" diye konuşuyor. Serpil, eş CEO'lukta iki liderin yarattığı yüksek sinerjinin de şirkete büyük

EŞ BAŞKANLIK VE CEO'LUK SİSTEMİNİ TERCİH EDEN ŞİRKETLER

	Şirket	İsim	Unvan
1	Adalı Holding	Serdar Adalı ve Hünkar Şevki Adalı	Yönetim Kurulu Eş Başkanı
2	AON Türkiye	Ferhan Özay ve Selda Oknas Tanbay	Eş CEO
3	Ekinciler Holding	Faruk Ekinci ve Namık Ekinci	Yönetim Kurulu Eş Başkanı
4	Hürriyet Emlak	Zeynep Tandoğan	Hürriyet Emlak Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Ticari İşlerden Sorumlu Eş Genel Müdür
5	JLL	Tarkan Ander ve Dora Şahintürk	JLL Türkiye Eş CEO ve Eş Ülke Müdürü
6	Koton	Gülden Yılmaz ve Yılmaz Yılmaz	Yönetim Kurulu Eş Başkanı
7	Marsh Türkiye	Yeşim Aksüt ve Tarık Serpil	Eş CEO
8	Ofton İnşaat	Yusuf Şimşek ve İsmail Hakkı Altun	Yönetim Kurulu Eş Başkanı
9	Orjin Grubu	Zafer Kurşun ve Zafer Yıldırım	Yönetim Kurulu Eş Başkanı
10	Orka Holding	Süleyman Orakçıoğlu ve Halidun Orakçıoğlu	Yönetim Kurulu Eş Başkanı

bir katkı sağladığını vurguluyor.

Ticari gayrimenkul alanında finansal ve profesyonel hizmetler veren ve yatırım yönetimi danışmanlığı sunan JLL Türkiye de kısa bir süre önce eş CEO ve ülke müdürlüğü sistemine geçti. 1 Aralık 2019 itibarıyla Tarkan Ander ve Dora Şahintürk, eş CEO ve eş ülke müdürü olarak atandı. Global hedefleri doğrultusunda daha sürdürülebilir bir büyüme hedeflediklerini söyleyen Tarkan Ander, "Paylaşımlı üst yönetim şeklimizi eşkenar üçgen gibi düşünürsek, Dora Şahintürk ile birlikte iki alt köşe gibiyiz. Şirket departmanlarını yarıya bölüp ayrı bir şirket gibi yönetiyor, tepe köşede birleşip ortak kararlar alıyoruz" diyor.

YURTDIŞINDA YAYGIN BİR MODEL

Dora Şahintürk ise özellikle ABD ve Kanada'da bu yönetim şeklinin çok fazla görülmeye başladığını söylüyor. Bu sistem şirket yönetiminde daha hızlı karar almayı sağlarken beraber etkili çalışmayı da artırıyor. Şahintürk'e göre bunu becerebilmek için yöneticilerin birbirini çok iyi tanıması, birbirlerinin reflekslerine hakim olması ve uzun süre beraber çalışmış olması gerekiyor. Ayrıca sorumlulukları doğru paylaşmak da önemli noktalardan biri. Refleksleri birbiriyle uyumlu, biri diğerini tüketmeyen bilakis yukarıya iten bir ikili, şirketin yönetiminde daha fazla verim, ilişki yönetiminde doğru paylaşım ve daha etkin zaman kullanımı yaratabiliyor. Şahintürk, JLL'den önce de Tarkan Ander ile 10 yıl kendi şirketlerini ortak olarak yönettiklerini belirtiyor.

Türkiye'de eş CEO'luk yöntemini biraz daha uzun süredir uygulayan şirketler de var. Mesela risk yönetimi, sigorta ve reasürans brokerliği, insan kaynakları çözümleri konularında uluslararası hizmet sağlayıcı Aon Türkiye'de 2015'ten bu yana eş CEO'luk sistemi kullanılıyor. Selda Oknas Tanbay ve Ferhan Özay yaklaşık beş yıldır eş CEO olarak Aon Türkiye'yi ortak yönetiyor.

NEDEN TERCİH EDİLİYOR?

Birbirini tamamlayan özelliklere sahip iki yöneticinin birlikte çalışması şirkete sağladıkları katkıyı artırıyor. Genellikle bu modelde sinerji yaratmak amacıyla iyi bir ticari fonksiyonlar yöneticisi ile iyi bir finans yöneticisi birlikte çalışıyor. Uzmanlara göre bu sistem iki yöneticinin güçlü yönlerinin birbirini tamamlaması açısından önemli bir fırsat. Ayrıca yöneticilerin farklı konulara odaklanmasına olanak sağlıyor. İki genel müdürlü şirketlerde bir genel müdür finans, idari işler ve insan kaynaklarına odaklanırken diğeri ise satış ve pazarlama alanından sorumlu oluyor. Uzmanlara göre, doğru nitelik ve kültürdeki kişilerin tercih edilmesi ve rol tanımlarının doğru oluşturulması durumunda bu yönetim yapısı şirkete fayda sağlıyor. Bu sistem sayesinde yöneticilerin çokça iş seyahatine çıkması nedeniyle ortaya çıkan bazı aksaklıkların da önüne geçilebiliyor. Tek elden idarede geçmişte deneyimlenen bir diğer aksaklık da genel müdür görevini yerine getiren yöneticilerin genelde satış kökenli olmasıydı. İkili yönetim sistemi bu dezavantajı da ortadan kaldırıyor.

MURAT ERGENE

DEZAVANTAJLARI DA VAR

Eş başkanlık sistemi olumlu yönleriyle öne çıksa da dezavantajları da yok değil. İnsan Kaynakları danışmanlarına göre, bazı konuların gri alanda kaldığı durumlarda sorumluluğun kimsede olmaması sıkıntı yaratabiliyor. Ergene Consulting & HGA Group Türkiye Başkanı Murat Ergene, "Şirketlerde karar verici bir kişi olmalı. Doğru ya da yanlış bir karar verilebilmeli. Bu olmazsa işler gecikir. Bu nedenle şirketler bu kararı alırken dikkatli olmalı ve doğru isimleri bir araya getirmeli" diyor.

BANU BESTE BAŞOL KORN FERRY TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ

"Yöneticiler birbirini tamamlıyor"

"Her zaman istenilen tüm alanlarda çok güçlü deneyime sahip dört dörtlük bir CEO bulmak kolay değil. Bu gibi durumlarda eş başkanlık güzel bir çözüm. Eş başkanlık modeli birbirini tamamlayan özelliklere sahip iki yöneticinin şirketlere sağladıkları katkıyı artırıyor. Genellikle iyi bir ticari fonksiyonlar yöneticisi ile iyi bir finans yöneticisi sinerji yaratmak amacıyla birlikte çalıştırılıyor. Eş başkanlık sistemi özellikle Alman menşeili şirketlerde çok uzun yıllardır var. Bizim şirketimiz Korn Ferry'nin EMEA organizasyonu da son 1,5 yıldır eş başkanlık sistemiyle başarıyla yönetiliyor."

BEYMEN CLUB YURTDIŞINA AÇILACAK

Son yıllarda hazır giyim sektöründe ciddi bir değişim var. Büyük şehirlerde değişen yaşam tarzı iş hayatında bile rahat ve şık giyimin tercih edilmesine neden oluyor. Haliyle ayakkabıdan tekstile rahat ve şık giyim ürünleri sunan markalar da hızla büyüyor. Türkiye'de lüks giyim denilince akla gelen ilk markalardan biri olan Beymen'in spor şehir yaşamı tarzına yönelik koleksiyon sunan markası Beymen Club da bu süreçten olumlu etkilenen şirketlerden biri. Grubun en hızlı büyüyen markaları arasında yer alan Beymen Club, Türkiye'deki 55'inci mağazasını kısa bir süre önce Ankara Kuzu Effect AVM'de açtı. 2018 yılında yüzde 44 büyüyen Beymen Club, 2020'de dokuz yeni mağaza açmayı hedefliyor. Beymen Club Business Direktörü Cengiz Usuğ, "Yeni mağaza açılışlarının yanı sıra 2020 yılında koleksiyonlarımızı müşterilerimize daha iyi sunabilmek için mevcut mağazalarımızın da metrekarelerini büyütmeye, konseptlerini yenilemeye odaklanıyoruz" diyor. Şirketin hedefi 2020 yılı itibariyle Beymen Club'ı yurtdışına da açmak. Özellikle Beymen Club koleksiyonlarının yoğun ilgi gördüğü Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ve Azerbaycan başta olmak üzere Türki Cumhuriyetler şirketin radarında olan ülkeler arasında yer alıyor. Online ve omnichannel yatırımları son birkaç yıldır şirketin en çok önem verdiği yatırımları arasında yer alıyor. Beymen Club'ın 2019 yılı içerisinde e-ticaret satışlarının toplam cirosundaki payı yüzde 9,5 olarak gerçekleşti. Usuğ, 2020 yılında yüzde 43 büyümeyle e-ticaret satışlarının toplam cirodaki payını yüzde 10,3'e çıkarmayı hedeflediklerini söylüyor.

Cengiz Usuğ

Kaplıcalarda 'ruhsat' sorunu yaşanıyor

Kaplıca cenneti olan Türkiye'de 81 ilin 60'ında sıcak su var. Balıkesir Gönen-Güre, Yalova, Nevşehir Kozaklı, Denizli Pamukkale Karahayıt bölgeleri başlıca kaplıca destinasyonları. Ancak Türk insanı bunlardan Avrupa standartlarındaki gibi yararlanamıyor. Oysa kaplıca tesislerinin sudaki mineralleri insanların yararına kullandıracak hizmetler vermesi gerekiyor. Kaplıcalarda 55-75 yaş arası insanların ortopedik, nörolojik rahatsızlıklarını giderecek hekim ve diyetisyen bulundurulması gerekiyor. Türkiye Kaplıca Talasso ve Kür Merkezleri Derneği (TÜRKAP) Başkanı Köksal Köse, iki yıl önce yaptıkları çalıştay ile yönetmelik hazırlandığını ama uygulamada sıkıntılar yaşandığını söylüyor. Köse, "Konaklamalı Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Merkezi Yönetmeliği, 2018'in Mayıs ayında çıktı. Tüm evraklarımız tamam olmasına rağmen bakan ve yönetici değişikliği gibi nedenlerle altı aydan bu yana ruhsatlar çıkmıyor. Tesislerde fizik tedavi, nöroloji, ortopedi ve dahiliye uzmanları da bulunması gerekiyor ama ruhsat olmayınca bu kişiler çalıştırılamıyor. Sağlık Bakanlığı'nı mahkemeye verenler bu ruhsatı alabiliyorlar" diye konuşuyor.

FRANSA'DA YAYINEVİ KURDU

Yayımcı Meslek Birlikleri Federasyonu (YAYFED) verilerine göre, Türkiye'de yayıncılık sektörünün büyüklüğü yaklaşık 1,5 milyar dolarlık bir hacme ulaşmış durumda. Sektörde yaklaşık 2 bin 500 yayınevi bulunuyor. Yayıncılık sektörünün önde gelen markalarından biri olan ve sektörün ilk 10 markası arasında bulunan Epsilon Yayınları, kurulduğu 1993 yılından bu yana pazara 3 bine yakın kitap sundu. Şirket sektörde bir atılım yaparak bu yılın ilk çeyreğinde Fransa'da Les Novateures SAS adlı bir yayınevi kurdu. Epsilon Yayınları Kurucusu ve Genel Müdürü Ömer Yenici, 250 bin Euro'luk başlangıç sermayesiyle yola çıktıklarını ve Nisan 2020'de ilk kitaplarını yayınlayacaklarını söylüyor. Yayınevinin yüzde 90 hissesi Ömer Yenici'nin oğulları Fırat ve Tuna Yenici'ye, geri kalan yüzde 10'luk hisse de Fransa'da yaşayan bir Türk vatandaşına ait. Yeni kurulan şirketle her ay iki kitap olmak üzere yılda 24 kitap yayınlanıp Fransa piyasasına sunulması planlanıyor.

Ömer Yenici

Suriye'deki daralmayı Irak ile telafi ettiler

Hayri Uğur

1940'ta üç ihracatçı birliğinin bir araya gelmesiyle temeli atılan Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), bugün merkezi Mersin olmak üzere Adana, Hatay, Kayseri ve Karaman'daki sekiz ihracatçı birliğinin çatı kuruluşu olarak faaliyet gösteriyor. AKİB'in 2019 Kasım sonu itibarıyla 12 aylık ihracat performansı 13,5 milyar dolara ulaştı. Geçen hafta AKİB Koordinatör Başkanı Hayri Uğur, Mersin'de basın mensuplarıyla bir araya geldi ve AKİB'in ihracat performansını değerlendirdi. Kasım ayında en fazla ihracat yaptıkları ülkenin 132 milyon dolar ile Irak olduğunu söyleyen Hayri Uğur, Irak'ı 94 milyon dolarla Rusya Federasyonu ve 85 milyon dolarla Mısır'ın izlediğine dikkat çekti. Suriye'ye ihracatın ise bölgedeki sorunlar nedeniyle yıllar içinde 1 milyar dolardan 300-400 milyon dolarlara kadar gerilediğini ifade etti. Uğur, bu daralmayı telafi etmek için Irak pazarına daha çok yöneldiklerini kaydetti.

55 ülkeye saat ihraç ediyor

Serdar Arıkan

Saat sektöründe Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden biri olan Arıkan Saat bünyesinde, ikisi kendi markası Quantum ve Wainer olmak üzere 10 saat markası bulunuyor. Dört gözlük markası ve bu yıl satın alınan Konyalı Saat de şirketin çatısı altında yer alıyor. Bu yılı yaklaşık 500 bin adet saat satışıyla tamamlamaya hazırlanan Arıkan Saat, yüzde 10-15 büyüme hedefliyor. Arıkan Saat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Serdar Arıkan, bugün yurtiçinde 3 bin ve yurtdışında 2 bin satış noktasına sahip olduklarını söylüyor. Bu yılı 60 bin adet saat ihracatıyla kapatacaklarını belirten Arıkan, Türkiye'den yapılan saat ihracatının yüzde 70'ini gerçekleştirdiklerini ifade ediyor. Arıkan, mart ayından itibaren markalarını Portekiz, Malezya, Pakistan, Bahreyn, Ukrayna, Singapur ve Nijerya ile de buluşturmaya başladıklarını ve böylece ihracatta 55 ülkeyi aştıklarını da söylüyor.

ÖZLEM BAY YILMAZ
obay@ekonomist.com.tr

BEŞ YILDA 30 BİN ÖĞRENCİYE ULAŞACAK

Akfen Holding desteğiyle ve Türkiye İnsan Kaynakları, Eğitim ve Sağlık Vakfı temsilciliğinde Türkiye'de 16'ncı yılına giren Edinburgh Dükü Uluslararası Ödül Programı 121 okula yayıldı. Beş yılda en az 30 bin öğrenciye ulaşılması bekleniyor.

Dünyada 130'dan fazla ülkede uygulanan Edinburgh Dükü Uluslararası Ödül Programı'na ilgi artıyor. 14-24 yaş aralığındaki gençlere yönelik kişisel gelişim programı ülkemizde Akfen Holding desteğiyle ve Türkiye İnsan Kaynakları, Eğitim ve Sağlık Vakfı (TİKAV) temsilciliğinde 16'ncı yılına girdi. Bu yıl Türkiye'de ödül programına dokuz şehirdeki 121 okuldan 4 bin 599 öğrenci katıldı. Türkiye, bu rakamlarla Avrupa, Akdeniz ve Arap Ülkeleri (EMAS) Bölgesi'nde İngiltere, İrlanda ve Ürdün'den sonra programa en fazla gencin katıldığı dördüncü ülke oldu. 2020 yılında Türkiye'nin 140 okul ve 6 bin öğrenci ile ödül programının doğduğu topraklar olan İngiltere ve İrlanda'dan sonra üçüncü ülke olması planlanıyor.

PELİN AKIN ÖZALP
AKFEN HOLDİNG VE TİKAV YÖNETİM KURULU ÜYESİ

121 OKULA YAYILDI

Akfen Holding ve TİKAV Yönetim Kurulu Üyesi Pelin Akın Özalp, ödül sertifikasının dünyanın önde gelen ülkelerindeki iş ve okul başvurularında uluslararası geçerlilik taşıdığını söylüyor. Türkiye'deki Edinburgh Dükü Uluslararası Ödül Programı'nda beş yılda en az 30 bin öğrenciye ulaşılması bekleniyor.

Ödül programının Türkiye'deki ilk yıllarında kendisinin de tüm kategorileri tamamlayarak ödül almaya hak kazandığını ifade eden Pelin Akın Özalp, Edinburgh Dükü Uluslararası Ödül Programı'nın 130'dan fazla ülkede uygulandığına dikkat çekiyor. Özalp, şunları anlatıyor: "Ödül programı bu ülkelerin tümünde aynı standartlarda uygulanıyor. Bu nedenle tüm aşamaları geçtikten sonra öğrencilerin almaya hak kazandığı ödül sertifikası Avrupa ve Amerika kıtaları başta olmak üzere dünyanın önde gelen birçok farklı ülkesinde geçerlilik taşıyor. Bu sertifikalar iş, üniversite, burs başvurularında önemli seçilme kriteri olarak öne çıktığı için son yıllarda bize başvuran okul ve öğrenci sayısında önemli artış yakaladık. Türkiye'nin doğusundan batısına 121 okula yayıldık."

3 BİN YENİ KATILIMCI

Gençlerin ödülü almak için gönüllü hizmet, fiziksel gelişim ve beceri geliştirme bölümleri için haftada birer saat faaliyette bulunmaları ve 'macera ve keşif yolculuğu'na katılmaları gerekiyor. Küresel çapta 8 milyon gence ulaşan projenin, dünyada iş ve üniversitelere kabul edilmede başlıca seçme kriteri sayılması dikkat çekiyor. 2019 yılında Türkiye'de 19 farklı ilde 121 lise, üniversite, gençlik merkezi ve sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte yürütülen program kapsamında, bugüne kadar 17 binden fazla gence ulaşıldı. Her yıl yaklaşık 3 binin üzerinde yeni katılımcının dahil olduğu programda, şimdiye dek 7 bin 885 katılımcı ödül almaya hak kazandı.

İstanbul'un 'spor haritası'nı çıkardı

Adidas, 70 yılı geride bırakan bir marka olarak yaptığı her projeyi sporun yaşamları iyi yönde değiştirme gücünü baz alarak kurguluyor. Marka, globalde olduğu gibi Türkiye'de de sporcuları, sportif aktivitelerini desteklemeye ve bu konuda geleceğe yatırım yapmaya devam ediyor. Adidas, spor sponsorluklarının sadece DNA'sının bir parçası olduğu için değil, sağlıklı, zinde bir yaşamı özendirmek açısından da son derece önemli olduğuna inanıyor. Adidas Türkiye Pazarlama Direktörü Handem Çelenkler, bu nedenle pek çok spor etkinliğini destekledikleri belirtiyor. Çelenkler, "Bu yıl içerisinde Bozcaada Maratonu, İstanbul Maratonu ve Run For The Oceans organizasyonlarımızla üç büyük koşu etkinliğine imza attık. Bu etkinlikleri sporcu iç görülerini hesaba katarak ve sürdürülebilirlik vizyonumuzla şekillendirdik. Koşu alanındaki bu sponsorluklarımıza 2020'de de devam etmeyi hedefliyoruz" diye anlatıyor.

HANDEM ÇELENKLER
ADIDAS TÜRKİYE PAZARLAMA DİREKTÖRÜ

Futbol tarafında ise markanın en önemli gündemi, Adidas'ın top sponsoru olduğu UEFA Şampiyonlar Ligi final maçının 30 Mayıs'ta İstanbul'da yapılacak olması. Öte yandan markanın lokal sponsorluklarında da gelecek yıl futbol yine önemli bir yer tutacak. Şirket, Türkiye'de Beşiktaş ve Fenerbahçe spor kulüplerinin forma sponsorluklarına devam edeiyor. Handem Çelenkler, pek çok futbolcunun yanı sıra Mizgin Ay, Berfe Sancak gibi genç yetenekleri de desteklediklerini dile getiriyor.

Etkinliklerden farklı olarak, Adidas, son günlerde gündemde olan Naim Süleymanoğlu'nun hayatını konu alan 'Naim' filmini de destekleyen markalar arasında yer alıyor.

Handem Çelenkler, sporu destekleyen etkinliklerin yenilerini tasarlayabilmek için Spor AŞ ile daha yakından temasta bulunduklarından da bahsediyor. Çelenkler, "İstanbul'da sponsorlukları ve sporda odaklanılması gereken bölgeleri belirlemek amacıyla bir araştırma yaptık ve spor haritası çıkardık. Bu haritadan çıkan sonuçları baz alarak hangi bölgelerde ne gibi etkinlikler yapabiliriz diye çalışıyoruz" diyor.

reklamda 5x5

	Televizyon	Gazete	Dergi	Radyo	Açıkhava
1	SOCAR (-) TBWA\İstanbul	Garanti BBVA (2) Alametifarika	Garanti BBVA (4) Alametifarika	GNÇ (1) TBWA/İstanbul	Adidas (1) Manajans JWT
2	Fakir (4) 25Film	GNÇ (1) TBWA/İstanbul	Turkcell (2) Rafineri	Çiçeksepeti (2) Titrifikir	OPPO Türkiye (2) Havas İstanbul
3	Karaca (5) VMLY&R İstanbul	Turkcell (3) Rafineri	Finish (3) Havas İstanbul	Türkiye İş Bankası (3) Medina Turgul DDB	Çiçeksepeti (3) Titrifikir
4	Bi'boya (-) Modiki	Bambi (4) Genna İstanbul	Karaca (5) VMLY&R İstanbul	Bambi (4) Genna İstanbul	Deichmann (4) FCB Artgroup
5	Zen Pırlanta (1) Titrifikir	Finish (5) Havas İstanbul	Zen Pırlanta (1) Titrifikir	Zen Pırlanta (1) Titrifikir	Netflix (5) Tribal Worldwide

Not: Parantez içindeki sayılar, geçen haftaki sıralamayı gösteriyor.

■ **EKONOMİST REKLAM DEĞERLENDİRME KURULU** ■ **Ahmet Akın** (Kramp Ajans Başkanı), **Ayşenur Aydın** (Opet Kurumsal İletişim Müdürü), **Deren Özkepçe** (Etiya Pazarlama Direktörü), **Ela Gökkan Savcı** (Mullen Lowe İstanbul CEO'su), **Emrah Uslu** (Krombera Genel Müdürü), **Ender Orfanlı** (TBWA İstanbul Marka Grup Direktörü), **Gülnur Uluğ** (Muratbey İletişim ve İş Geliştirme Direktörü), **Gül Sağır Aydın** (Kiğılı Pazarlama Direktörü), **İlker Barouh** (İlancılık Stratejik Planlama Direktörü), **İlker Zaharya** (Büro Ajans Kurucu Ortağı), **Murat Çınar** (Filadam Yaratıcı Yönetmen), **Murat Göllü** (Akbank Kurumsal İletişim Bölüm Başkanı), **Özge Akay** (MGMedia CEO), **Samet Ensar Sarı** (Altavia Dekatlon CEO), **Şermin Topçu** (İndico İletişim Ajans Başkanı), **Tuğyan Çelik** (TBWA İstanbul Stratejik Planlama Yönetici Direktörü), **Haluk Erkmen** (Puck Global Ajans Başkanı).

BURCU TUVAY
btuvay@ekonomist.com.tr

Dönerde girişim fırsatı

Dönerci Serkan Usta, Türkiye genelinde franchise şubeler açmaya hazırlanıyor. Şubeler için yatırım maliyeti 400 bin ile 1,5 milyon TL arasında değişiyor. Yüzde 35'e varan kâr marjı ile çalışılan bu modelde aylık ciro hedefi ise 500-600 bin TL arasında bulunuyor.

Mesleğe 1996 yılında başlayan ve ünlü isimlerden etin ustalıklarını öğrenen Serkan Mutlu, 'şık döner restoranı' konseptini dünyaya tanıtmayı hedefliyor. Dönerci Serkan Usta ve Etiler Dönercisi isimli iki patentli marka kuran Serkan Mutlu'nun yeni mekanı İstanbul'un Etiler semtinde açıldı. Mekanın en önemli özelliklerinden biri dönerin dışında menüde lahmacun ve pidelerin de yer alması.

SERKAN MUTLU

Suudi Arabistan'da N'fess, Adana'da Etiler Dönercisi ve İstanbul'da Heybet Steak & Döner Lokantası markalarıyla şubeler açan Serkan Mutlu'nun tüm dünyada kurucusu olduğu ve danışmanlık verdiği 100'ün üzerinde farklı restoran bulunuyor. Cezayir'de 10 ve İspanya'da üç farklı şehirde restoran açmayı planlayan Mutlu, zincirlerine farklı Türk lezzetlerini de katmayı hedefliyor.

Serkan Mutlu, Türkiye genelinde franchise vererek büyümeyi planladıklarını söylüyor. Mutlu, 2020 yılında İstanbul'da Nişantaşı, Beşiktaş, Sultanahmet, Beylikdüzü, Göktürk, Kayaşehir, Bağdat Caddesi ve Ataşehir'de 5-10 arasında şube açmayı hedeflediklerini belirtiyor.

AKADEMİ KURACAK

İsim hakkı bedeli olarak 100 metrekarelik bir şube için 30 bin ile 50 bin dolar arasında bir tutar alınıyor. Anahtar teslim olarak verilen şubeler için toplam yatırım maliyeti ise 100 ile 150 metrekare arasındaki bir dükkan için 400 bin ile 1,5 milyon TL arasında değişiyor. Yüze 35'e varan kâr marjı ile çalışılıyor. Şubeler için aylık 500 bin ile 600 bin TL arasında ciro hedefleniyor. Bir şubede yaklaşık 15 personel istihdam ediliyor.

Serkan Mutlu, yurtdışında da büyüme planı yaptıklarını ifade ediyor. Mutlu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Cezayir'de şubat ayında restoran açılışlarımızı gerçekleştireceğiz. İspanya'nın Alicante kentinde de restoran açacağız. Bu restoranlarımızda döner, kebap, lahmacun, baklava ve katmer gibi Türk lezzetleri olacak. Macaristan'ın Budapeşte kentinde de yer bakıyoruz. Yurtdışındaki şubelerimiz bin metrekare ve üstü olacak. Bunun dışında ABD, Çin, Kanada gibi ülkelere de danışmanlık veriyoruz."

Tüm şubelerde imalatı kendilerine ait ocak ve fırınlarla yemek pişirildiğini ifade eden Serkan Mutlu, böylece lezzette belli bir standart yakaladıklarını söylüyor. Personel eğitiminin önemine de dikkat çeken Mutlu, yakın bir zamanda kuracakları 'Mutlu Akademi' ile personele birebir eğitim vereceklerini sözlerine ekliyor.

İŞİN AYNASI

Uygun yer: 2020 yılında İstanbul'da Nişantaşı, Beşiktaş, Sultanahmet, Beylikdüzü, Göktürk, Kayaşehir, Bağdat Caddesi ve Ataşehir'de 5 ile 10 arasında şube açılması hedefleniyor.

İlk sermaye: İsim hakkı bedeli olarak 100 metrekarelik bir şube için 30 bin ile 50 bin dolar arasında bir tutar alınıyor.

Ciro hedefi: Şubeler için aylık 500 bin ile 600 bin TL arasında ciro hedefleniyor.

Kâr marjı: Yüze 35'e varan kâr marjı ile çalışılıyor.

Bayilerde aranan özellikler: Yeterli finansmana sahip yatırımcılar tercih ediliyor.

Başvuru için: 0212 287 47 47

Tekstilcileri dünyaya açacaklar

AliExpress ve İHKİB, KOBİ'leri e-ihracatla dünyaya açıyor. Yapılan anlaşma sayesinde, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) üyesi 15 bin şirket, AliExpress'in altyapısından faydalanarak ürünlerini dünyaya ihraç edebilecek.

Türkiye'den yurtdışına açılmak ve küresel düzeyde rekabet etmek isteyen KOBİ'ler, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) ve küresel çevrimiçi perakende pazar yeri olan AliExpress desteğinden faydalanabilecek. KOBİ'ler, AliExpress'in ekosistemi ve altyapısından faydalanarak ürünlerini tüm dünyaya ihraç edebilecek.

15 bin İHKİB üyesini dünyanın dört bir yanındaki müşterilere ulaştıracak bu ortaklık kapsamında, AliExpress Türk ihracatçısına küresel ekosistemini açacak ve tahsilat, lojistik ve pazarlamanın da içinde bulunduğu çeşitli alanlarda 18 dilde altyapı desteği sağlayacak. AliExpress'in çözüm ortağı İhracatname ise kayıt ve mağaza açma süreçlerinde satıcılara rehberlik edecek. AliExpress'te mağaza açan ihracatçılar ve KOBİ'ler, platforma katılım ücreti veya periyodik ücretleri ödemeyecekler. Ayrıca AliExpress satışları ürün kategorisine bağlı olarak yüzde 5-8 arasında değişen uygun komisyon oranlarından faydalanmaya uygun olacak.

HEDEF PAZARLAR

İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, dünyada e-ihracat pazarının hızla büyüdüğüne dikkat çekiyor. Gültepe, "Bu anlaşma sayesinde 15 bin üyemize AliExpress üzerinden dünyanın kapılarını açıyoruz. Mikro girişimcilerimiz bile dünyanın en ücra köşesine doğrudan perakende satış yapabilecek" diyor.

AliExpress Global Tüketici ve Pazar Operasyon Direktörü Cheer Zhang, Türkiye'deki KOBİ'lerin AliExpress üzerinden yurtdışına açılmasında hedeflenen pazarlar arasında Rusya, Avrupa ve Ortadoğu'nun yer aldığını belirtiyor.

İSO'dan 350 bin TL ödül

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) İTÜ Çekirdek Big Bang 2019 girişimcilik yarışmasında verdiği 'İSO Geleceğin Sanayicisi Büyük Ödülü'ne Meinox İlaç Teknolojileri, Safe Tech, Sensemore ve Mips girişimleri layık görüldü. Girişimlere toplamda 350 bin TL'lik ödül verildi. İSO tarafından verilen 200 bin TL'lik en yüksek ödülü kazanan projelerden Meinox, yeni nesil ilaç yapılı moleküller üretiyor. İSO'dan 50 bin TL'lik ödülü almaya hak kazanan projelerden Safe Tech, kritik altyapı tesislerini siber saldırılara ve operasyonel tehditlere karşı koruyor. Sensemore, dünyanın en küçük kablosuz titreşim sensörünü ürettiği için ödüle layık görüldü. Mips, baba olmak isteyen ve cinsel sağlık durumunu merak eden erkekler için evde sperm testi yapmayı sağlayan bir cihaz üretiyor. Törende ödülleri veren İSO Yönetim Kurulu Üyesi Sultan Tepe, "Girişimciler, Türkiye'nin gururu. Birer sanayici olmaları için İSO olarak kapılarımızı, deneyimimizi, birikimimizi onların hizmetine açıyoruz" dedi.

M. FATİH KÖPRÜ / EY DİREKTÖR
fatih.kopru@tr.ey.com
www.vergidegundem.com

2020 yılı gelir vergisi tarifesi ne olur?

2019 yılının yeniden değerleme oranı yüzde 22,58. Cumhurbaşkanı farklı bir oran belirlemezse, 2020'de uygulanacak gelir vergisi tarifesi ile damga vergisi ve harçlar gibi bazı vergi tutarları, vergi cezaları, çeşitli indirim ve istisna tutarları bu oranda artacak.

Kasım başında açıklanan verilere göre ekimden ekime 12 aylık ortalamalara göre enflasyon oranı (Yurt içi üretici fiyat endeksi: Yİ-ÜFE) yüzde 22,58 oldu. Bu oran aynı zamanda 2019 yılı yeniden değerleme oranı olarak da kabul ediliyor. İlgili yasalarda, hangi tutarların yeniden değerleme oranında artırılacağı ve sıfırlama yöntemleri belirlenmiş durumda. Buna göre 2020 yılında geçerli olacak gelir vergisi tarife dilimleri, damga vergileri, harçlar, cezalar, istisna ve beyan sınırları gibi birçok tutar yeniden değerleme oranı kullanılarak hesaplanabiliyor.

CUMHURBAŞKANI YETKİLİ

Ancak Cumhurbaşkanının bu orandan daha düşük ya da daha yüksek bir oran belirleme konusunda yetkisi olduğu da unutulmamalı. Cumhurbaşkanı tarafından enflasyonla mücadele kapsamında 2019'un hedef enflasyonuna göre (Yeni Ekonomi Programı'nda yüzde 12) yani daha düşük bir oran belirleme ihtimali olduğunu belirtmek isteriz.

Aşağıda; bu yetkinin kullanılmadığı varsayımına göre, yeniden değerleme oranını dikkate alarak 2020 yılı için hesapladığımız bazı tutarlara yer veriyoruz.

GELİR VERGİSİ TARİFESİ

Geçtiğimiz günlerde yayımlanan 7194 sayılı yasa ile 500 bin lirayı aşan gelirler için gelir vergisi tarifesine yeni bir dilim eklendi. Bu gelirler üzerinden yüzde 35 yerine yüzde 40 oranında vergi ödenecek.

Ücret dışındaki gelirleri dolayısıyla beyanname verenler 2019 yılından, ücretliler ise 2020 yılından itibaren yeni tarifeye göre vergi ödeyecekler. 7194 sayılı yasada yer alan tarifedeki gelir dilimleri, yeniden değerleme oranında artırıldığında (yüzde 5'e kadar olan kesirler de silinince) 2020 yılı için geçerli olacak gelir vergisi tarifeleri aşağıdaki şekilde oluşuyor:

ÜCRET GELİRLERİNDE 2020 VERGİ TARİFESİ

Gelir dilimleri	Vergi oranı (%)
22.000 TL'ye kadar	15
49.000 TL'nin 22.000 TL'si için 3.300 TL, fazlası	20
180.000 TL'nin 49.000 TL'si için 8.700 TL, fazlası	27
600.000 TL'nin 180.000 TL'si için 44.070 TL, fazlası	35
600.000 TL'den fazlasının 600.000 TL'si için 191.070 TL, fazlası	40

ÜCRET DIŞI GELİRLERDE 2020 VERGİ TARİFESİ

Gelir dilimleri	Vergi oranı (%)
22.000 TL'ye kadar	15
49.000 TL'nin 22.000 TL'si için 3.300 TL, fazlası	20
120.000 TL'nin 49.000 TL'si için 8.700 TL, fazlası	27
600.000 TL'nin 120.000 TL'si için 27.870 TL, fazlası	35
600.000 TL'den fazlasının 600.000 TL'si için 195.870 TL, fazlası	40

KİRADA İSTİSNA

Kira gelirlerini beyan eden mükellefler için bir istisna uygulaması var. Sadece konut kira gelirleri için geçerli. 2019 yılı gelirleri için 5 bin 400 lira olarak uygulanıyor. 2019 yılında bu tutarın altında konut kirası alanlar beyanname vermiyorlar. 2020 gelirleri için istisna tutarı 6 bin 600 lira oluyor.

YEMEK İSTİSNASI

Çalışanlara işyeri ve müştemilatında yemek verilmediği durumlarda, yemek hizmeti sağlayan mükellefe ödenmiş olması şartıyla, çalışılan her gün için 19 liraya kadar yapılan ödemeler (yemek fişi, yemek kartı uygulaması) gelir vergisinden istisna olarak değerlendiriliyor. Bu tutar 2020 yılında 23 lira oluyor.

ULAŞIM GİDERLERİ

7194 sayılı yasayla, işverenlerce çalışanlara servis imkanı sağlanmadığı durumlarda, çalışılan günlere ait bir günlük ulaşım bedelinin 10 lirayı aşmaması ve buna ilişkin ödemelerin toplu taşıma kartı, bileti veya bu amaçla kullanılan ödeme araçlarının temini şeklinde yapılması şartıyla gelir

vergisi istisnası getirilmişti. 1 Ocak'ta başlayan bu uygulama kapsamında 10 liralık sınır 2020 yılında 12 lira olarak dikkate alınacak.

BEYAN SINIRI

Temettü gelirleri, işyeri kira gelirleri veya birden fazla işverenden elde edilen ücret gelirleri gibi, tevkifata tabi menkul ve gayrimenkul sermaye iratlarının beyanında kullanılan sınır tutarı da yeniden değerleme oranına göre artırılıyor. 2019 gelirleri için 40 bin lira olan bu tutar, 2020 gelirleri için 49 bin liraya çıkıyor.

Herhangi bir tevkifat veya istisna uygulamasına tabi olmayan gayrimenkul ve menkul sermaye iratlarında (yurtdışı banka faiz geliri gibi) ise 2 bin 200 lira olan beyan sınırı 2020'de 2 bin 600 lira olarak uygulanacak.

BASİT USULDE İNDİRİM

2019 yılına ilişkin gelir vergisi beyannamelerinde, basit usulde tespit edilen ticari kazançların yıllık 11 bin liraya kadar olan kısmı kazançtan indirilebiliyor. Bu tutar 2020 yılı gelirleri için 13 bin liraya çıkıyor.

GAYRİMENKUL SATIŞI

Ticari faaliyet kapsamında yapılan satışlar hariç olmak üzere, en az beş yıl süreyle elde tutulduktan sonra satılan gayrimenkullerden sağlanan kazanç kaç lira olursa olsun gelir vergisi ödenmiyor. Beş yıllık süre dolmadan satılan gayrimenkullerden 14 bin 800 lirayı (2019 yılı için) aşan bir kazanç elde edilmesi durumunda ise aşan kısmın beyan edilerek hesaplanan gelir vergisinin ödenmesi gerekiyor. 2020 yılı için bu istisna tutar 18 bin lira oluyor.

FATURA VE AMORTİSMAN SINIRI

2019 yılında bin 200 lira olarak uygulanan fatura düzenleme sınırı ve doğrudan gider yazılabilecek demirbaşlara ait sınır, 2020 yılında bin 400 lira olarak uygulanacak.

BİNEK OTO GİDERLERİNE SINIRLAMA

7194 sayılı yasayla, 2020 yılından itibaren geçerli olmak üzere, ticari işletmeler ve serbest meslek erbabı tarafından kullanılan binek otomobillere ilişkin giderlere bazı sınırlamalar getirildi.

Bunlardan ilki kiralanan binek otomobillerinin her birine ait aylık kira bedelinin 5 bin 500 lirayı aşan kısmının gider kabul edilmemesi. Satın alınan binek otomobillerinde ise ÖTV ve KDV tutarlarının en fazla 115 bin liralık kısmı gider kabul edilecek. Ayrıca binek otomobillere ilişkin benzin, tamir, bakım gibi giderlerin de en fazla yüzde 70'i kazançtan düşülebilecek.

Bir diğer sınırlama da amortismanlarla ilgili. ÖTV ve KDV hariç ilk iktisap bedeli 135 bin lirayı, bu vergilerin maliyet bedeline eklendiği veya binek otomobilin ikinci el olarak satın alındığı hallerde, amortismana tabi tutarı 250 bin lirayı aşan binek otomobillerinde, en fazla bu tutarlara isabet eden amortismanlar indirilebilecek.

Faaliyetleri binek otomobilleri kiralamak veya çeşitli şekillerde işletmek olan firmaların, bu amaçla kullandıkları binek otomobilleri için bu sınırlamalar geçerli değil.

Binek otomobil giderleriyle ilgili 7194 sayılı yasada yer alan tutarlar ile yeniden değerleme oranında artırılarak hesaplanan 2020 tutarları aşağıdaki özet tabloda dikkatinize sunuluyor:

BİNEK OTOMOBİL GİDERLERİ

	7194 sayılı kanun'daki tutar/oran	2020 yılında uygulanacak tutar/oran
Binek otomobil aylık kira gideri *(TL)*	5.500	5.500
Binek otomobilin ilk iktisabında gider yazılabilecek KDV ve ÖTV toplamı *(TL)*	115.000	140.000
Binek otomobillere ilişkin masrafların *(benzin, tamir, bakım gibi)* gider olarak dikkate alınabilecek kısmı *(%)*	70	70
Binek otomobiller için amortisman ayrılabilecek üst sınır		
- ÖTV ve KDV hariç olarak aktifleştirilenler *(TL)*	135.000	160.000
- ÖTV ve KDV maliyete eklenmek suretiyle aktifleştirilenler *(ikinci el olarak alınanlar dahil) (TL)*	250.000	300.000

Sadece bunlar değil tabii ki. Usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezaları, çeşitli istisna ve indirim tutarları, basit usule tabi olmanın genel ve özel şartları, bilanço usulüne göre defter tutma hadleri, motorlu taşıtlar vergisi, maktu (tutarsal) olarak alınan damga vergileri ve harçlar gibi birçok tutar, eğer Cumhurbaşkanı yeni bir oran belirlemezse, 2020 yılında yüzde 22,58 oranında artacak.

YIL SONUNDA BİTİYOR...

Buraya kadar 2020 yılında uygulanması muhtemel vergisel tutarlara değindik. Aslında yeni yılla birlikte sona erecek olan bazı vergi indirimlerinden de bahsetmekte fayda var. Bunlardan ilki, bina veya bağımsız bölüm şeklindeki işyerleri ile bazı konutlar için geçerli KDV oran indirimi. Buna göre yüzde 18 oranında KDV'ye tabi olan gayrimenkuller için 2019 sonuna kadar KDV oranının yüzde 8'e indirilmesi uygulaması, eğer yeni bir uzatma olmazsa 2020 başından itibaren sona eriyor.

Aynı şekilde konut ve işyeri satışlarında tapu harcı oranı da 2019 yılı sonuna kadar binde 20'den binde 15'e düşürülmüştü. Yeni bir uzatma olmazsa bu indirim de yeni yılla birlikte sona eriyor.

Son olarak ÖTV yasası kapsamında sıfır otomobil alımında uygulanan hurda teşvikinin de eğer bir uzatma olmazsa yıl sonunda biteceğini hatırlatmakta fayda görüyoruz.

Garanti ve Doğan Holding'ten Türkiye'de bir ilk

Doğan Holding iştiraki Suzuki, Garanti BBVA'nın 'Global Ödemeler' ürününü kullanarak SWIFT FileAct kanalıyla işlemlerini gerçekleştiren ilk Türk şirketi oldu. Garanti BBVA, Global Ödemeler ürünüyle kurumsal müşterilerine hazine işlemlerini merkezileştirerek tek bir kanaldan yönetebilme olanağı sunuyor. Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Ebru Dildar Edin, uluslararası ödemelerde müşteri odaklı, şeffaf, daha hızlı ve takip edilebilir ürünler sunmak üzere inovatif çalışmaların devam ettiğini kaydetti. Doğan Holding İcra Kurulu Üyesi ve CFO'su Bora Yalınay ise yeni teknolojilere çok önem verdiklerini belirtti. Yalınay, "Bu sistemle alınan banka ekstre bilgilerini ERP sistemleriyle entegre ederek hızlı ve dijital muhasebe alanında önemli bir adım attık" diye konuştu.

Bora Yalınay

Ebru Dildar Erdin

Denizbank'tan ekonomiye taze kaynak

Denizbank, uluslararası piyasalardan 1,1 milyar dolarlık sendikasyon kredisi sağladı. Böylece banka, tarihinin rekor seviyedeki sendikasyon kredisine imza attı. Söz konusu işlem, Abu Dhabi Commercial Bank, Bank of America Merrill Lynch ve Emirates NBD Capital koordinatörlüğünde ve Mizuho Bank aracılığında gerçekleşti. 2019'da finans sektörü tarafından Türkiye ekonomisine getirilen en yüksek tutarda taze kaynak olma özelliği taşıyan işlem, 22 ülkeden 45 bankanın iştirakiyle yılın ikinci yarısındaki en yüksek katılımcı sayısına sahip sendikasyon olarak da kayıtlara geçti. Denizbank Genel Müdürü Hakan Ateş, "Türkiye ekonomisine taze kaynak sağlanması bakımından büyük önem arz eden işlem, gerek iki yıla varan uzun geri ödeme süresi gerek EBRD'nin uluslararası bankalar konsorsiyumu eşliğinde girdiği ilk işlem olması yönleriyle de çok değerli" dedi.

TEB'den finansal okuryazarlık eğitimi

Türk Ekonomi Bankası (TEB), TEB Aile Akademisi ile 2012'den bu yana kapsamlı bir sosyal sorumluluk projesi yürütüyor. TEB, düzenlediği eğitimlerle ülke genelinde kamu kurumları, belediyeler, eğitim kurumları ve özel sektör çalışanlarından başlayarak Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) ve UNICEF gibi kurumlarla yaptığı işbirlikleriyle yaklaşık 19 milyon kişiye finansal okuryazarlık eğitimleri verdi. Son olarak ise Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu'nda (MKE) finansal okuryazarlık eğitimi gerçekleştirildi. Eğitime yaklaşık 200 kişi katıldı. Bu eğitimlerinin önümüzdeki dönemde MKE'nin Ankara'daki ve Kırıkkale'deki fabrika ve yerleşkelerinde de düzenlenmesi, bu eğitimlerle de toplamda 5 bin 500 kişiye ulaşılması hedefleniyor.

Akbank ihracatçılara desteğini artırıyor

Mehmet Tugal

Akbank, yeni ürün ve hizmetleriyle zenginleştirdiği 'İhracatçının Gücü Paketi' ile ihracatçılara finansman desteği sağlamaya devam ediyor. Paket, swift takip sistemi, ücretsiz dijital dış ticaret tarifesi, FX platform üzerinden döviz işlemlerinde özel kur avantajı gibi dijital hizmetleriyle de ihracatçılara birçok kolaylık sağlıyor. Akbank Ticari Bankacılık'tan sorumlu genel müdür yardımcısı Mehmet Tugal, ihracatçılara finansmanı en elverişli koşullarda sağlarken mevzuat ve ihracat işlemleri konularında da yanlarında durduklarını söyledi. "Ülke genelindeki dış ticaret yöneticilerimizle müşterilerimize her an dış ticaret destek hizmetimizi vermeye devam ediyoruz" diyen Tugal, Eximbank'a hitaben verilen teminat mektuplarına da avantajlı komisyon oranlarıyla aracılık ettiklerini sözlerine ekledi.

ARALIK SAYISINI KAÇIRMAYIN

+ SIFIR ATIK EKİ
+ MIT TECHNOLOGY REVIEW
+ INFOCARD
+ YATIRIM REHBERİ

Available on the App Store · Google play · capital.com.tr

TÜRKİYE'NİN EN YENİLİKÇİ AYLIK İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ

DB DOĞAN BURDA DERGİ

CEREN ORAL BALABAN
coral@ekonomist.com.tr

Hangi hisseler 2020'de öne çıkar?

Piyasalar 2019'u geride bırakmaya hazırlanırken borsa 110.000'in üzerini gördü. Biz de 2020'de potansiyel yaratabilecek hisseleri araştırdık ve 10 kurumdan 39 hisse önerisi aldık. En çok önerilen hisseler, Garanti, Akbank, Petkim, Tofaş, Turkcell ve Tüpraş oldu.

2019'un bitmesine az zaman kala borsada yükselen bir trend var. Yıl içinde 83.000'lere kadar geri çekilen ve uzun süre 100.000'i aşamayan BİST-100, ekim sonundan bu yana yükseliş hareketi sergiliyor. 6 Aralık'ta kapanışını 108.869'dan yapan BİST-100, geçen hafta ise nisan ayından bu yana ilk kez 110.000 düzeyinde kapanış yaptı.

Ahlatcı Yatırım Araştırma Müdürü Barış Ürkün, yurtiçinde ekonomik verilerde dipten dönüşe dair işaretlerin belirginleşmesinin, siyasi ve jeopolitik risklerin nispeten geri planda kalmasının, enflasyonda beklentilerin yıl sonu için iyileşmesinin BİST'te yükselişi tetiklediğini söylüyor. CDS'lerin geri çekilmesi ve ABD-Çin arasında ticaret anlaşması imzalanması umudu da borsayı destekliyor. Ürkün, birçok ülkenin faiz indirimine gittiği ortamda global piyasalardaki riskli varlıklara yönelimle BİST'in de bu gelişmeleri fiyatladığını aktarıyor. Alnus Yatırım Araştırma Müdürü Yunus Kaya ise borsaların yılı nasıl kapatacağının ABD Başkanı Donald Trump'a bağlı olabileceği görüşünde. Kaya, ABD-Çin ticaret barışı gerçekleşirse piyasaların yılı zirvede tamamlayabileceğini söylüyor.

39 HİSSE ÖNERİSİ

2020'ye girmeye az zaman kala aracı kurumların portföylerine yeni hisseler giriyor. Bunların yeni yılda potansiyelin yüksek olduğu, başarılı bilanço ve hisse performansı beklenen, bu anlamda yeni bir hikaye yaratabilecek hisseler olduğunu görüşü paylaşılıyor. Bu hikayede temel dinamikler ise ekonominin canlanması, faizlerdeki düşüş, kredi büyümesinin artması, finansman giderlerinin gerilemesi, TL'nin stabilizasyonu olarak sıralanıyor.

Bu bağlamda 2020'de öne çıkması beklenen, potansiyel sunan hisseleri araştırdık. Toplam 10 kurum 39 hisse için 'al' dedi. Yedi kurumun portföyündeki Garanti BBVA en çok önerilen hisse oldu. Garanti'yi, Akbank, Petkim, Tofaş Oto, Turkcell ve Tüpraş izledi.

BARIŞ ÜRKÜN

CAZİP GETİRİ SUNANLAR

Önceki hafta İş Yatırım, Erdemir ile Yataş'ı en çok önerdiği hisseler arasına ekledi. Kurum, Erdemir'in yatırım temasını, "Döviz bazlı gelirleri, pazar liderliği, düzenli temettü ödemeleri, güçlü bilançosu ve kompozitte kuvvetli büyüme beklentileriyle cazip bir getiri fırsatı sunuyor" diyerek açıklıyor. İş Yatırım'a göre, Yataş ise görece düşük faiz ve enflasyon ortamından en fazla fayda sağlayacak şirketlerden biri. Kurum,

MURAT AKYOL ÜNLÜ&CO-DAHA FİNANSAL DANIŞMANLIK MÜDÜRÜ

"Avrupa'ya ihracat kritik olacak"

"Aralık ayı başı itibarıyla portföyümüz Akbank, Garanti BBVA, Koza Altın, Sabancı Holding, Tofaş Oto, Turkcell, Tüpraş, Ülker Bisküvi'den oluşuyor. Önemli bir haber akışı ortaya çıkmadıkça 2020 ilk çeyrekte banka ve sanayi şirketlerinin hisse performansı arasında net ayrışma yaşanması için güçlü bir neden görmüyoruz. Ancak faizlerdeki düşüşle ekonomide gözlenen toparlanma şirketlerin yurtiçi satışlarını ve faiz ödemelerini olumlu yönde etkileyebilir. Avrupa ekonomilerindeki yavaşlama ise Avrupa'ya ihracat yapan şirketlere negatif yansıyabilir."

EN ÇOK ÖNERİLEN 6 HİSSENİN ANALİZİ

1 AKBANK: Takibe alma ve karşılık ayırmada muhafazakar olan Akbank'ın aktif kalite düzelme sürecinin hızlı olması bekleniyor. 2020'de bankanın yüksek kâr artışı elde edeceği öngörülüyor. Bunda kuvvetli net faiz geliri ve gerilemesi beklenen risk maliyeti etkili olacak.

2 GARANTİ BBVA: Tüketicinin sürükleyeceği bir büyüme ve düşük faiz ortamı için iyi konumlanmış durumda. Yüksek TL likiditesi, fonlama bazının çeşitlendirilmiş ve düşük maliyetli olmasıyla sermaye yeterlilik oranının sektörün en yükseklerinden olmasıyla Garanti, kuvvetli büyüme yakalayabilir.

3 PETKİM: Nafta fiyatlarındaki olası gerilemeyle operasyonel kârlılıkta normalleşme gözlemlenebilir. Şirket, STAR Rafinerisi'nden 2020'de tam fayda sağlayabilir. Petkim sahasında yapılabilecek diğer petrokimya tesisleri hammadde ve satış miksini kuvvetlendirebilir.

4 TOFAŞ OTO: 2020'de iç pazarda fiyat artışı ve kurun ihracat gelirlerine ılımlı olumlu etkisiyle satış hacminde ve gelirlerinde artış bekleniyor. Hem binek hem de hafif ticari araç segmentinde yerli üretici olması TL'nin zayıf olduğu dönemlerde Tofaş'a ithalatçı rakiplerine kıyasla rekabet avantajı sağlıyor.

5 TURKCELL: 2020-2022 arasında, gelirlerde yüzde 13-16 yıllık bileşik büyüme, yüzde 39-42 FVAÖK marjı bekliyor. Operasyonel yatırım harcamalarının satışlara oranının yüzde 16-18 olmasını öngörüyor. Tüm iş kollarını kapsayacak şekilde her yıl 1 milyon yeni abone kazanımı hedefliyor.

6 TÜPRAŞ: 2019'da bakım duruşları, TL'deki değer kaybı ve ağır ham petrol fiyatlarının artmasının olumsuz etkileri görüldü. Ancak satış dağılımının düzelmesi ve temiz yakıt kuralları (IMO 2020) beklentileri dolayısıyla 2020'de net kâr ve faaliyet kârında ciddi iyileşme öngörülüyor.

2020'de daha güçlü talep ortamıyla Yataş'tan hızlanan mağaza açılışları bekliyor.

Ak Yatırım, Anadolu Efes ile Migros'u listeye eklerken Tekfen'i çıkardı. Kurum analistleri, Anadolu Efes'i listeye ekleme nedenlerini, "Geçmiş çarpanlarına kıyasla iskontolu işlem gören Anadolu Efes'te yurtdışı operasyonlardaki güçlü toparlanma fiyatlanmadı" diyerek özetliyor. Migros için şirketin güçlü operasyonel performansının düşen faiz ortamı ve TL'nin stabilizasyonu ile desteklenmeye devam edeceği öngörüsünü paylaşıyor. Tekfen'i bu listeden çıkaran Ak Yatırım, kısa vadede yeni inşaat projesi kazanımı ve/veya gübre marjlarında iyileşme olmadığı sürece hissenin piyasa üzeri getiri elde etmesini beklemiyor.

YKB, MAVİ, KOZA ALTIN

Yatırım Finansman'da ise YKB ve Mavi Giyim model portföye girdi. Yatırım Finansman Araştırma Müdürü Serhan Gök, YKB'nin takip ettikleri bankalar arasında hedef değerine göre en fazla yükselme potansiyeline sahip banka olduğunu söylüyor. Unicredit'in Koç Holding'e hisse satış işleminin 2020 ikinci ya da üçüncü çeyrekte tamamlanacağını kaydeden Gök, bu işlemin ardından Unicredit'in piyasada hisse satmayacağını öngörüyor. Satışın YKB'deki olumsuz etkisinin ortadan kalktığını da düşünüyor. Serhan Gök, Mavi Giyim için "Tüketici güveni, düşen faizler ve istikrarlı TL ile iyileşiyor. Mavi bu trendin kazananlarından olabilir. Sağlıklı büyümenin sinyallerini görüyoruz" diyor.

Yatırım Finansman'ın portföyüne mayısta eklediği Koza Altın, o günden aralık başına kadar endeksin yüzde 50 üzerinde getiri sağladı. Kurum, yüksek getirinin ardından hedef fiyatını değiştirdi, yeni fiyatla yükseliş potansiyeli sınırlandığından hisse portföyden çıkarıldı.

10 ARACI KURUMUN ÖNE ÇIKMASINI BEKLEDİĞİ HİSSELER

	Aracı kurum	Hisse
1	Ahlatcı Yatırım	Aselsan, Karsan Otomotiv, Odaş Elektrik, Petkim, T. Şişecam.
2	Alnus Yatırım	BİM Mağazalar, Ege Endüstri, Global Yatırım Holding, Migros, Petkim, Soda Sanayii, Şekerbank, Şok Marketler, Tekfen Holding, Tüpraş.
3	Ak Yatırım	Anadolu Efes, Garanti BBVA, İş Bankası, Koç Holding, Koza Altın, Migros, Pegasus, Tüpraş.
4	Gedik Yatırım	Akbank, Aygaz, Garanti BBVA, Migros, Petkim, Tofaş Oto, Türk Telekom, Yapı Kredi Bankası
5	İş Yatırım	AG Anadolu Grubu Holding, Erdemir, Garanti BBVA, Torunlar GYO, Türk Telekom, Ülker Bisküvi, Vakıfbank, Yataş.
6	QNBFinans Yatırım	Anadolu Cam, Ford Otosan, Koza Altın, Pegasus, Türk Hava Yolları (THY).
7	Şeker Yatırım	Akbank, Garanti BBVA, Pegasus, Petkim, THY, Tofaş Oto, Turkcell.
8	Tera Yatırım	Akbank, Erdemir, Ford Otosan, Garanti BBVA, Sabancı Holding, TAV Havalimanları, THY, T. Şişecam, Turkcell, Tüpraş.
9	Ünlü&Co	Akbank, Garanti BBVA, Koza Altın, Sabancı Holding, Tofaş Oto, Turkcell, Tüpraş, Ülker Bisküvi.
10	Yatırım Finansman	Doğuş Otomotiv, Erdemir, Garanti BBVA, Mavi Giyim, Migros, Pegasus, Tofaş Oto, Turkcell, YKB.

Not: Kurumlar alfabetik sıralanmıştır.

TAHMİN

"BORSA 110.500-109.300'DE DENGE BULABİLİR"

Küresel hisse piyasalarındaki pozitif momentum, Türkiye'nin risk priminde süren iyileşme Borsa İstanbul'un yükselişini geçen hafta da sürdürmesini sağladı. BİST-100, geçen cuma günü 111.000'in üzerini test etti. Borsada yukarı trendin Türkiye risk primindeki iyileşmenin ve küresel piyasaların desteğiyle bu hafta sürmesini öngörüyoruz. BİST-100'de kritik direnç 112.400'de bulunuyor. Bu seviyenin üzerinde hareketin yıl sonu yaklaşırken 115.800'e doğru süreceği düşünülebilir. Olası düzeltmede ise piyasanın kısa vade için 110.500-109.300 bandında denge bulması beklenmeli. Diğer önemli destek ve denge bölgeleri olarak sırasıyla 107.300 ve 106.500 izlenebilir. Bu hafta Hazine ihaleleri ve aralık ayı tüketici güven endeksi takip edilecek."

İbrahim Usul
TEB Yatırım Araştırma Müdürü

"BİM'de sonuçlar beklentilere paralel"

"BİM Mağazalar, üçüncü çeyrekte beklentilere paralel 344 milyon TL net kâr açıkladı. Net kâr, 2018 üçüncü çeyrek net kârının yüzde 5, 2019 ikinci çeyrek net kârının ise yüzde 1 altında geldi. BİM bu çeyrekte 182 mağaza açtı, son 12 aydaki mağaza açılış sayısı 829'a ulaştı. Mağaza açılış hızının şirketin 2019 yılı beklentisi olan 820 mağazaya paralel ilerlediği görülüyor. Şirketin satış gelirleri üçüncü çeyrekte yüzde 23 artarak 10 milyar 412 milyon TL'ye yükseldi. Benzer mağaza satışlarındaki artış ise yıllık yüzde 14,1 oldu. Sepet büyüklüğü yüzde 14,3 büyürken, trafik neredeyse aynı kaldı. Üçüncü çeyrekte FVAÖK rakamı ise 2018 üçüncü çeyreğe göre yüzde 50 artışla 845 milyon TL olarak gerçekleşti. Piyasanın FVAÖK beklentisi 858 milyon TL, bizim FVAÖK beklentimiz ise 899 milyon TL idi."

Serhan Gök
Yatırım Finansman Araştırma Müdürü

"Ford için son çeyrek daha iyi olabilir"

"Üçüncü çeyrekte Ford Otosan'ın iç piyasa satış gelirleri yıllık yüzde 7 gerileyerek 1 milyar 188 milyon TL olarak gerçekleşti. Bu gerilemenin nedeni, üçüncü çeyrekte vergi indirimlerinin sonlandırılmış olması neticesinde iç pazarın hafif ticari araçta (HTA) yüzde 41, hafif araçta (HA) yüzde 22 daralması. Nitekim aynı dönemde şirketin HTA ve HA satışları da sırasıyla yüzde 43 ve yüzde 45 gerileyerek 4,3 bin adet ve 6,5 bin adet oldu. Üçüncü çeyrekte şirketin ihracat gelirleri ise yıllık yüzde 24 artarak 8 milyar 256 milyon TL'ye yükseldi. Merkez Bankası tarafından ikinci yarıda yapılan yüksek ölçekli faiz indirimleri ve devlet bankaları önderliğinde yerli otomotiv ürünlerine yönelik yılın son çeyreği için yapılan kredi kampanyalarıyla şirketin faaliyet performansının son çeyrekte daha güçlü olmasını bekliyoruz."

Dr. Emre Akyol
CFA/Gedik Yatırım Araştırma Müdürü

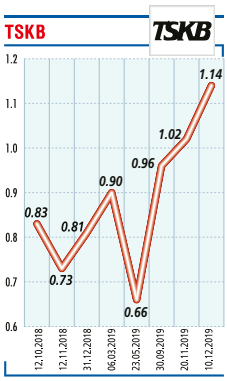
"GARANTİ'NİN SERMAYE ORANLARI GÜÇLÜ"

"Garanti BBVA'da 13,60 TL hedef fiyat ile 'al' diyoruz. Banka, üçüncü çeyrekte 1 milyar 304 milyon TL solo net kâr açıkladı. Üçüncü çeyrekte beklendiği gibi yükselen karşılıklar özellikle çeyreklik bazda kârı baskılarken, ana faaliyet gelirleri ve marjlardaki olumlu görünüm bankanın gelecek çeyreklerde çok daha kuvvetli kâr rakamları açıklayacağını gösteriyor. Ücret ve komisyon gelirleri kârlılığı desteklerken faaliyet giderleri bir defalık giderler düşüldüğünde enflasyon civarında artış eğilimini koruyor. Çekirdek sermaye yeterlilik oranı yüzde 17,4, toplam sermaye yeterlilik oranı ise yüzde 19,9 gibi oldukça yüksek bir seviyede. Bu oranlar kuvvetli kârlılık ve kaldıraçtaki düşüş nedenleriyle arttı. Bankanın çekirdek sermaye rasyosu sektörün en iyi rasyolarından biri olmaya devam ediyor."

Dr. Bülent Şengönül
İş Yatırım Araştırma Müdürü

TSKB
"Ekonomiye 30 milyar TL destek"
Suat İnce/TSKB Genel Müdürü

■ 2019'un dokuz ayında toplam nakdi kredi büyüklüğümüzü yüzde 5,1 artışla 29,7 milyar TL'ye ulaştırarak güçlü finansal performansımızla ekonomiye olan katkımızı sürdürdük. Aktif büyüklüğümüz ise 40,3 milyar TL olarak gerçekleşti.



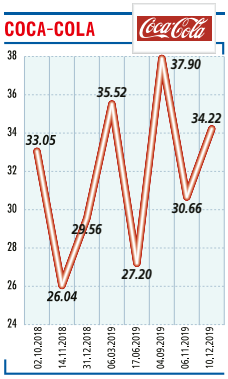
■ Bu dönemde öz kaynak büyüklüğümüz yüzde 4,2 artışla 4,9 milyar TL'ye çıktı. Dokuz aylık net dönem kârımız yıllık yüzde 8 artışla 530,3 milyon TL'ye yükseldi. Güçlü öz kaynaklarımızla sermaye yeterlilik oranımız yüzde 17,8'e ulaştı.

■ Temmuz ayında vadesi gelen sendikasyon kredimizi yüzde 80 oranında yeniledik. Sendikasyon kredimiz toplam 177 milyon dolar ve bir yıl vadeli olacak şekilde gerçekleştirildi. Eylülde ise Çin Kalkınma Bankası ile 200 milyon dolarlık yeni kaynak anlaşması imzaladık. Bu kaynak, Çin Kalkınma Bankası'nın Hazine ve Maliye Bakanlığı garantisi altında Türkiye'de bir bankaya sağladığı ilk ve en uzun vadeli kredi olma özelliğini taşıyor.

■ Kapsayıcı kalkınma ve sürdürülebilirlik temalı kredilere öncelik vereceğiz. Hem finansman hem de danışmanlık ürünlerimizle yatırımcıların yanında yer almaya devam edeceğiz.

COCA-COLA İÇECEK (CCI)
"Stratejimiz, kârlı büyüme sağlama"
Burak Başarır/CCI CEO'su

■ Konsolide satış hacmimiz üçüncü çeyrekte 413 milyon ünite kasa, dokuz ayda bin 86 milyon ünite kasa oldu. Üçüncü çeyrekte satış gelirlerimiz yıllık 6,4 artışla 3 milyar 908 milyon TL'ye, dokuz ayda ise yüzde 16,3 artışla 10 milyar 25 milyon TL'ye yükseldi.



■ 2018 üçüncü çeyrekte 29 milyon TL olan net kârımız 2019 üçüncü çeyrekte 556 milyon TL'ye, 2018 dokuz ayda 165 milyon TL olan net kârımız 2019 dokuz ayda 965 milyon TL'ye ulaştı. Bunda yüksek faaliyet kârı ve geçen yıl kaydedilen 381 milyon TL net kur farkı giderine karşılık bu yıl 70 milyon TL net kur farkı geliri kaydedilmesi etkili oldu.

■ 2019 yıl sonu için Türkiye operasyonlarında yatay ya da hafif artan hacim, uluslararası operasyonlarda düşük tek haneli azalış, konsolide satış hacminde hafif düşüş bekliyoruz. Konsolide net satış gelirlerimizin yüzde 10-12 büyümesini öngörüyoruz.

■ Yüksek büyüme potansiyeli vaat eden bir coğrafyamız, saha uygulamalarında yetkinliğimiz ve güçlü ürün portföyümüz var. 2019'un zorluklarına rağmen, kârlı büyüme sağlama konusundaki uzun vadeli stratejimize inanıyorum.

ANALİZ

"'AL' DİYORUZ"
Sevgi Onur/Şeker Yatırım Kıdemli Bankacılık Analisti

"TSKB'de 'al' önerimiz bulunuyor. TSKB, üçüncü çeyrek solo finansallarında beklentilerin hafif altında ve çeyreksel bazda yüzde 22,9 azalışla 150 milyon TL net kâr açıkladı. Net kâr, 154 milyon TL'lik tahminimizin ve 155 milyon TL'lik piyasa beklentisinin yüzde 2 ve yüzde 3 altında gerçekleşti. Dokuz aylık kâr 530 milyon TL olup geçen yıla göre yüzde 8 artarak yüzde 14,8'lik ortalama öz kaynak kârlılığına işaret ediyor."

"GETİRİSİ, 'ENDEKS ÜZERİ'"
Hakan Aygün/Ak Yatırım Kıdemli Bankacılık Analisti

"TSKB'de 1,30 TL hedef fiyat ile 'Endeks Üzeri Getiri' görüşümüz var. TSKB, TÜFE'ye endeksli tahvil değerlemesini, enflasyon tahminini yüzde 10,6'dan yüzde 9,5'e çekerek yaptı. Buradan kaynaklanan faiz geliri kaybı ve gerileyen kredi getirisi nedeniyle net faiz geliri önceki çeyreğin altında kaldı. Bankanın takipteki alacakları 952 milyon TL'ye ulaşırken ikinci kategorideki kredilerin tutarı da 3,1 milyar TL'ye geriledi."

ANALİZ

"HEDEF FİYATIMIZ 43 TL"
Mustafa Küçükmeral/İş Yatırım Araştırma Uzmanı

"CCI'de önerimiz 'al', hedef fiyatımız 43 TL. Şirket, üçüncü çeyrekte 556 milyon TL net kâr açıkladı. Uluslararası operasyonlardaki daralmaya rağmen, gelirler Türkiye operasyonlarının güçlü katkısıyla yıllık yüzde 6,4 artış göstererek 3,91 milyar TL'ye yükseldi. Düzeltilmiş FAVÖK ise yıllık yüzde 7,4 artışla 872 milyon TL oldu. Net kârdaki yıllık bazda yaşanan güçlü sıçramaya rağmen, sonuçlar genel olarak beklentilere paralel."

"AŞAĞI YÖNLÜ REVİZYON"
Evren Gezer/Yatırım Finansman Araştırma Uzmanı

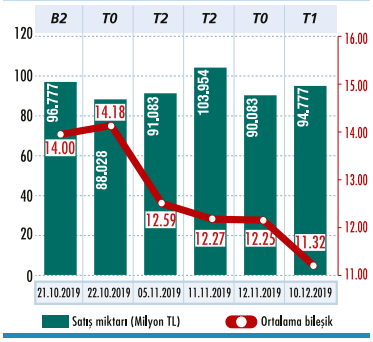
"CCI, üçüncü çeyrekte yüzde 1817 yükselişle 556 milyon TL net kâr açıkladı. Özellikle Pakistan'daki sıkıntılar nedeniyle şirket 2019 yıl sonu beklentilerini aşağı yönlü revize etti. Türkiye için sabit hacim beklentisi değişmezken, yurtdışı hacim beklentisi yüzde 2-4 büyümeden tek haneli düşüşe, döviz etkisi hariç konsolide ciro büyümesi yüzde16-18'den yüzde 10-12'ye revize edildi. FVAÖK marjında hafif iyileşme beklentisi aynı kaldı."

FAİZ

Yüzde 12'nin altına geldi

Geçen hafta piyasalarda merkez bankası kararları izlendi. Önce son üç toplantıda faizi toplamda yüzde 0,75 oranında indiren FED, yılın son toplantısında değişikliğe gitmedi. Sonra gözler Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'na (TCMB) çevrildi. TCMB, 200 baz puan indirim kararı aldı. Böylece yıl başında yüzde 24 olan politika faizi yarıya inerek yüzde 12'ye inmiş oldu. Açıklama metnine bakıldığında enflasyon beklentilerindeki iyileşmeye vurgu yapıldığı dikkat çekti. Şimdi tek haneli faiz hedefi olduğu ifade edilen TCMB'nin 2020 itibarıyla nasıl bir yol izleyeceği merak ediliyor. Bununla ilgili beklentileri giriş haberimizde okuyabilirsiniz. TCMB'nin ardından ise Avrupa Merkez Bankası da kararını açıkladı ve faizde değişikliğe gitmedi. Piyasalarda faiz kararları açıklanırken yüzde 12'ler civarında seyreden gösterge faizde de düşüş eğilimi gözüküyor. Gösterge faiz, tekrar yüzde 12 seviyesinin altına geldi. Türkiye risk primi 10 ayın en iyi seviyesine inerken, piyasalarda risk iştahı artıyor. CDS'lerdeki iyileşme ve piyasalardaki iyimserlik çerçevesinde faizde eğilim, aşağı görülüyor.

BONO-TAHVİL İHRACI



UZMANLARIN TAHMİNİ

KREDİ

TSKB'ye 85 milyon Euro kredi

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB), Fransız Kalkınma Ajansı'ndan (AFD) 85 milyon Euro tutarında kredi sağladı. 2016 yılında imzalanan kadın istihdamı ve iş sağlığı güvenliği kredisinin devamı niteliğinde olan krediyle, Türkiye'deki çalışma ortamında cinsiyet eşitliğini dikkate alan ve kadın istihdamına fırsat tanıyan firmaların yapacağı yatırımlara kaynak sağlanması hedefleniyor. AFD'den sağlanan kredinin, TSKB'nin cinsiyet eşitliği ve kadın istihdamına verdiği destek açısından büyük öneme sahip olduğunu vurgulayan TSKB Genel Müdürü Suat İnce, "Tüm bankacılık faaliyetlerimizde kapsayıcılığı ve sürdürülebilirliği ön planda tutuyoruz. Bu noktada kadın istihdamına da özel olarak odaklanıyor, kadın dostu firmaların yatırım projelerini finanse ederek bu alandaki etkimizi artırıyoruz" dedi.

ALTIN

Gerileme sürüyor

Amerikan Merkez Bankası FED açıklamaları sonrasında dolarda meydana gelen zayıflama, altını 1.486 dolar seviyesine kadar yükselttikten sonra ticaret savaşları cephesinden piyasa moralini artıran açıklamalar gelince altının yönü yeniden aşağı çevrildi ve altın yeniden 1.463 dolar seviyelerine çekildi. Haftanın son günü ise tekrar 1.470 seviyesine geldi. Dolardaki zayıflığın yeniden 1.475 dolar direncine taşıdığı altın, 200 birimlik hareketli ortalama (HO) altında işlem görüyor. Uzmanlara göre, altında bant hareketi beklenebilir. Ons altının aşağı yönlü hareketine devam etmesi durumunda sırası ile 1.464, 1.460 ve 1.455 seviyeleri takip edilmesi gereken önemli destek seviyeleri olarak gösteriliyor. Olası bir yukarı yönlü harekete geçiş durumunda ise 1.474, 1.478 ve 1.483 direnç seviyeleri kısa vadede takip edilebilir.

İSTANBUL ALTIN BORSASI

	$/ONS	TL/kg
Önceki kapanış fiyatı	1.464,00	274.400,00
En düşük fiyat	1.456,00	272.500,00
En yüksek fiyat	1.485,00	274.500,00
Kapanış fiyatı	1.457,00	273.500,00
Ağırlıklı ort. fiyatı	1.457,14	273.358,96
İşlem hacmi	44.351.211,33	41.332.471,99
İşlem miktarı (kg)	946,70444	151,22533
Toplam işlem adedi	13	16

Not: Veriler, 13 Aralık 2019 Cuma tarihi itibariyledir.

DÖVİZ - ALTIN REZERVİ

(Milyon $)

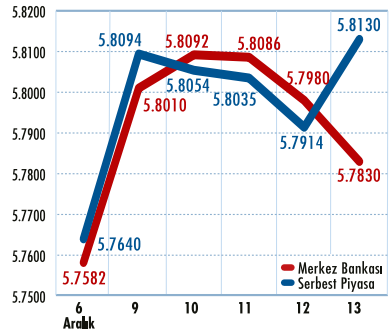
		6 Aralık 2019	29 Kasım 2019	2018 sonu
TCMB kullanılabilir rezerv	Döviz	79.046	78.274	71.980
	Altın	26.823	26.475	19.950
	Toplam	105.869	104.749	91.930

DÖVİZ

5.81'i geçti

Piyasalarda 200 baz puanlık faiz indirimi bir sürpriz etkisi yaratmadı ve faiz kararı sırasında ve sonrasında kurun bir miktar gerilediğini gördük. FED de para politikaları açıklamasında faiz artırmak için 2021'i işaret edip güvercin kalınca, Türkiye piyasalarında da olumlu görüntü hakim oldu. Bu süreçte dünyada ticaret anlaşması beklentileriyle pozitife dönen risk iştahı ve ABD Senatosu'ndaki Türkiye gündemi takip ediliyor. Kur, faiz kararı sırasında ve sonrasında 5,76'lı seviyelere kadar geriledi. Haftanın son günü ise 5,81'e yükseldi. Negatif tarafta yer almamızın sebebi ise ABD Senatosu'nda Türkiye'ye yaptırım öngören tasarıların görüşülmesi olarak gösteriliyor. Direnç olarak 5,83 ve 5,85 seviyeleri izlenecekken, destek seviyeleri 5,7- 5,75 bölgesi olarak belirtiliyor.

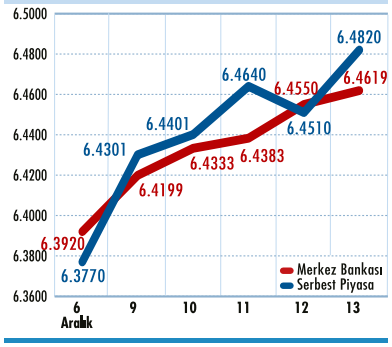
DOLAR



UZMANLARIN TAHMİNİ

UZMANLARIN TAHMİNİ

EURO



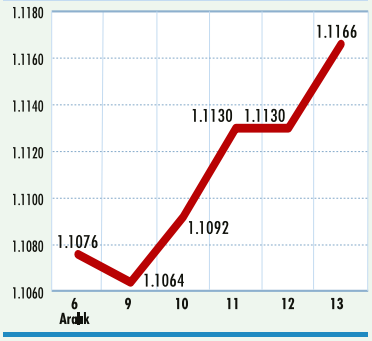
PARİTE

İlk direnç 1,1220

Euro, güçlenme eğiliminde ve kritik seviyelerde bulunuyor. Avrupa Merkez Bankası Başkanı Lagarde, ilk toplantısında oldukça ortada açıklamalar yaptı. FED ve ECB'nin son açıklamalarından yakın zamanda faiz değişimi olmayacağı anlaşıldı. ECB uzun süre destekleyici politikalar uygulamak durumunda olacak. Dolarda güncel zayıflık söz konusu. İngiltere seçimlerinden çıkan sonucun piyasalarda olumlu karşılanması da parite açısından pozitif. Euro, aralık ayının başından beri yükselen kanal içinde. Parite yukarı kanalın üst sınırına dokundu. Herhangi bir geri çekilmenin 1,11'in üzerinde alım fırsatı olarak kullanılabileceği düşünülüyor. 1,1220 ilk direnç olarak izlenebilir.

UZMANLARIN TAHMİNİ

PARİTE

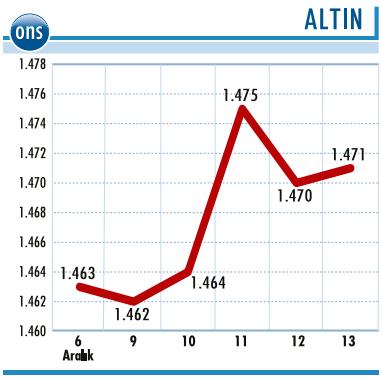


ÖNERİ

Dengeli portföyler korunabilir

Başkan Trump'ın ABD-Çin Faz-1 ticaret anlaşmasını imzalaması sonrasında güvenli limanlardan riskli varlıklara geçiş hızlanıyor. MSCI Dünya hisse endeksi 2018 Ocak zirvesini kırarken, altın, yen, dolar, gelişmiş ülke devlet tahvilleri gibi güvenli liman yatırım araçları değer kaybetti. Merkez Bankası'nın faiz indirimi sonrasında Türkiye varlıklarında bir ayrışma görüldü. TL ve 10 yıllık tahvillerde dünyanın gerisinde kaldı. Türkiye hisse senetlerindeki yükselişin devam etmesi bekleniyor. 109.400 direncini kırarak 110.000-115.000 işlem bandına giren Borsa İstanbul'un önündeki ilk ana direnç 112.500 seviyesi olarak gösteriliyor. Yılın sonuna doğru hacimlerin azalmasıyla piyasaların biraz daha yataya dönebileceği ifade ediliyor. Uzmanlara göre, nakde dönme eğilimi artabilir. Buna karşılık piyasaların genel havası iyimser olmayı sürdürüyor. Dengeli portföyler korunabilir.

ALTIN



UZMANLARIN TAHMİNİ

PİYASA GÜNDEMİ

16 ARALIK PAZARTESİ:
Türkiye işsizlik oranı açıklanacak.

18 ARALIK ÇARŞAMBA:
Euro Bölgesi'nde TÜFE verileri duyurulacak.

20 ARALIK CUMA:
GSYİH rakamı açıklanacak.

BİST'TE TREND YUKARI

BİST-100 Endeksi'nde yükseliş trendi devam ediyor. Geçen hafta en çok kazandıran BİST-100 hisseleri yüzde 11,13 ile Afyon Çimento ve yüzde 10,95 ile Gözde Girişim, en çok kaybettirenler ise sırasıyla yüzde 12,67 ve yüzde 5,33 ile Metro Holding ve Verusa Holding hisseleri oldu. Endeks içinde geçen hafta en yüksek işlem hacmi 6,94 milyar TL ile Türk Hava Yolları (THY) hissesinde gerçekleşti. Endeksin yükselişinde çimento, beton sektöründeki yükselişin etkili olduğu görüldü. BİST-100, geçen haftayı yüzde 1,48 yükselişle 110.477 puandan kapattı. Endeksin dolar bazında fiyatı ise 19.089 seviyesinde bulunuyor. BİST-100'ün geçen haftaki ortalama işlem hacmi 9,80 milyar TL olarak gerçekleşti. BİST-100 Endeksi; 7, 20 ve 50 günlük hareketli ortalamalarının üzerinde hareket ediyor. Endeksin hareketli ortalamalarının üzerinde kalması yukarı yönlü hareketleri destekleyebilir. RSI göstergesi 69.40 seviyesinde bulunan endeksin momentumunun 104.38 seviyesinde olduğu görülüyor. Aşağı yönlü hareketlerde 109.693 ve 108.909 destek seviyeleri olarak takip edilecek. Olası yukarı yönlü hareketlerde ise 111.585 ve 112.694 direnç seviyeleri söz konusu. Yabancıların borsadaki payı geçtiğimiz haftaya göre 0,32 baz puan azalarak yüzde 60,42 seviyesine düşerken iki yıllık tahvil faizi 11,82 seviyesinde bulunuyor.

Teknik analizler Zeynep Candan Aktaş tarafından hazırlanmıştır.

Aselsan 19.11-19.9 aralığında

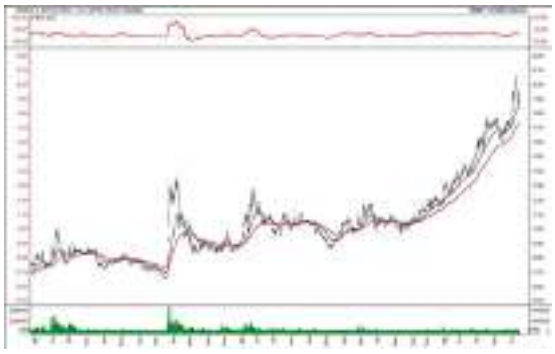
19.11-19.9 aralığında hareket eden hisse, 19.55 seviyesinin altındaki kapanışlarda 19.10 seviyesindeki desteğini test edebilir. 19.55 seviyesinin üzerindeki kapanışlarda ise direnç 19.80 seviyesinde bulunuyor. 20 günlük ortalamasının üzerinde.

Alım aralığı :
19.10-18.60

Satım aralığı:
19.80-20.00

Yabancı Payı (%) :
23.31

Haftalık Değişim:
Yabancı payı geçen haftaya göre 1.21 puan arttı.



Doğan Holding İlk direnç 1.99'da

Desteklerine doğru geri çekiliyor. 2.07 seviyesinde satıcılar güçlendiği gözleniyor. İşlem hacmi azalıyor. Senedin ilk desteği 1.79 seviyesinde bulunurken ilk direnci 1.99 seviyesinde bulunuyor. 20 günlük ortalamasının üzerinde.

Alım aralığı :
1.79-1.73

Satım aralığı:
1.99-2.02

Yabancı Payı (%) :
49.83

Haftalık Değişim:
Yabancı payı geçen haftaya göre 0.22 puan azaldı.

Emlak GYO Dirençler izlenmeli

Güç topluyor. 1.47 seviyesinden gelen alımlarla çıkış seyrinde. 1.53 seviyesindeki direncin aşılması hissede alımların güçlenmesini sağlayabilir. İlk destek 1.47 seviyesinde bulunuyor. 20 günlük ortalamasının üzerinde.

Alım aralığı :
1.47-1.33

Satım aralığı:
1.53-1.66

Yabancı Payı (%) :
44.45

Haftalık Değişim:
Yabancı payı geçen haftaya göre 7.07 puan geriledi.

Erdemir Hacim artmalı

Hisse yükselirken hacim düşüyor. 8.15 seviyesinden başlayan yükseliş seyrinde. Ancak hacim zayıf. 8.66 seviyesinin üzerinde tutunmayı başarması halinde 9.00 seviyesine yönelebilir. Olası bir satış dalgasında 8.00 seviyesinin test edilmesi beklenebilir. 20 günlük ortalamasının üzerinde.

Alım aralığı :
8.00-7.25

Satım aralığı:
9.00-9.50

Yabancı Payı (%) :
44.03

Haftalık Değişim:
Yabancı payı geçen haftaya göre 0.17 puan yükseldi.

İş Bankası (C) Hareket marjı dar

Sıkışma yaşadığı dikkat çekiyor. 6.37 seviyesini kıramayınca satışlarla karşılaştı. 6.25 seviyesinin altındaki kapanışlarda 6.10 seviyesindeki desteğini test edebilir. 6.25 seviyesinin üzerindeki kapanışlarda ilk direnç 6.48 seviyesinde bulunuyor. 20 günlük ortalamasının üzerinde.

Alım aralığı :
6.10-6.00

Satım aralığı:
6.48-6.58

Yabancı Payı (%) :
55.73

Haftalık Değişim:
Yabancı payı geçen haftaya göre 0.42 puan azaldı.

Pegasus Çıkışta

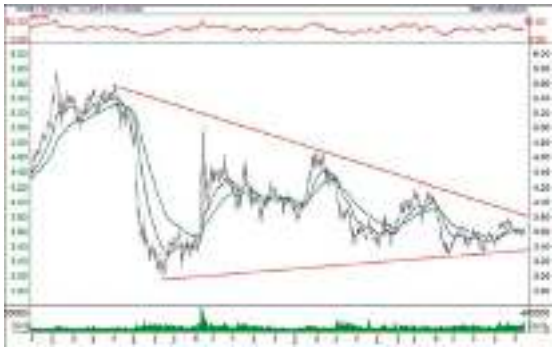
Alıcılar güçleniyor. 74.45 seviyesinden başlayan yükseliş seyrinde. 79.6 seviyesinin üzerinde tutunmayı başarması halinde 85.58 seviyesindeki direncine yönelebilir. Olası bir satış dalgasında 75.50 seviyesinin test edilmesi beklenebilir. 20 günlük ortalamasının üzerinde.

Alım aralığı :
75.50-68.50

Satım aralığı:
81.50-87.00

Yabancı Payı (%) :
50.28

Haftalık Değişim:
Yabancı payı geçen haftaya göre 2.81 puan arttı.



Petkim Hareket marjı dar

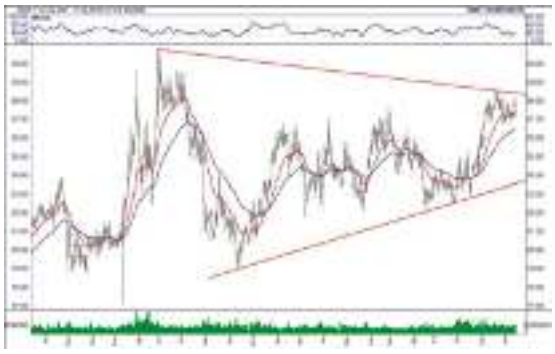
Sıkışma yaşadığı dikkat çekiyor. 3.67 seviyesini kıramayınca satışlarla karşılaştı. 3.61 seviyesinin altındaki kapanışlarda 3.56 seviyesindeki desteğini test edebilir. 3.61 seviyesinin üzerindeki kapanışlarda ilk direnç 3.80 seviyesinde bulunuyor. 20 günlük ortalamasının altında.

Alım aralığı :
3.56-3.50

Satım aralığı:
3.62-3.66

Yabancı Payı (%) :
14.83

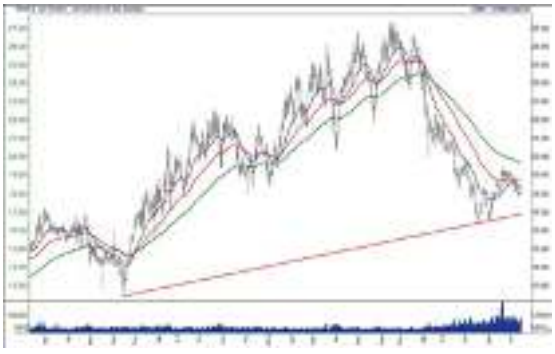
Haftalık Değişim:
Yabancı payı geçen haftaya göre 0.41 puan geriledi.



TAV Havalimanları Satışlarla karşılaştı

28.28 seviyesini kıramayınca satışlarla karşılaştı. Satış baskısının sürmesi halinde 25.71 seviyesinde tutunmayı deneyebilir. 27.26 seviyesinin üzerindeki kapanışlarda ilk direnç 28.88 seviyesinde bulunuyor. 20 günlük ortalamasının altında.

Alım aralığı :
27.00-26.00
Satım aralığı:
27.50-28.50
Yabancı Payı (%) :
74.26
Haftalık Değişim:
Yabancı payı geçen haftaya göre 0.24 puan azaldı.



Tekfen Holding 17.60'da tutunabilir

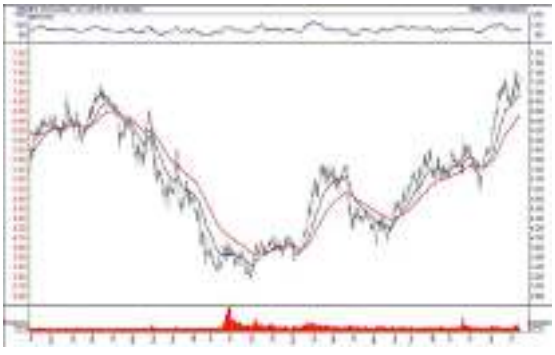
18.48 seviyesini kıramayınca satışlarla karşılaştı. Satış baskısının sürmesi halinde 17.60 seviyesinde tutunmayı deneyebilir. 18.1 seviyesinin üzerindeki kapanışlarda ilk direnç 18.60 seviyesinde bulunuyor. 20 günlük ortalamasının altında.

Alım aralığı :
17.60-17.20
Satım aralığı:
18.60-19.60
Yabancı Payı (%) :
54.81
Haftalık Değişim:
Yabancı payı geçen haftaya göre 1.01 puan geriledi.

Tüpraş Yabancı payı azaldı

123.8 seviyesini kıramayınca satışlarla karşılaştı. Satış baskısının sürmesi halinde 119.00 seviyesinde tutunmayı deneyebilir. 121.1 seviyesinin üzerindeki kapanışlarda ilk direnç 128.10 seviyesinde bulunuyor. 20 günlük ortalamasının altında.

Alım aralığı :
119.00-118.00
Satım aralığı:
122.00-125.00
Yabancı Payı (%) :
73.07
Haftalık Değişim:
Yabancı payı geçen haftaya göre 0.10 puan azaldı.



Türk Telekom Satış baskısı var

7.4 seviyesini kıramayınca satışlarla karşılaştı. Satış baskısının sürmesi halinde 7.03 seviyesinde tutunmayı deneyebilir. 7.18 seviyesinin üzerindeki kapanışlarda ilk direnç 7.30 seviyesinde bulunuyor. 20 günlük ortalamasının üzerinde.

Alım aralığı :
7.03-6.35
Satım aralığı:
7.30-7.90
Yabancı Payı (%) :
66.31
Haftalık Değişim:
Yabancı payı geçen haftaya göre 0.18 puan geriledi.

Vakıfbank İzlenmeli

5.03-5.27 aralığında hareket eden hisse, 5.18 seviyesinin altındaki kapanışlarda 5.08 seviyesindeki desteğini test edebilir. 5.18 seviyesinin üzerindeki kapanışlarda ise direnç 5.49 seviyesinde bulunuyor. 20 günlük ortalamasının üzerinde.

Alım aralığı :
5.08-4.74
Satım aralığı:
5.23-5.55
Yabancı Payı (%) :
63.54
Haftalık Değişim:
Yabancı payı geçen haftaya göre 0.40 puan düştü.

Garanti, THY ve Turkcell'den haberler

Geçen hafta Türkiye hisse senetleri piyasasındaki yükseliş sürdü. BİST-100 110.000-115.000 işlem bandına girdi. Bu ortamda aracı kurumlar önerilerini değiştirmedi. Şirket haberleri takip edildi.

● Geçen hafta Garanti BBVA, kredi kartı, ihtiyaç kredisi, kredili mevduat hesabı (KMH) ve ticari kredi alacaklarından toplam 323 milyon TL'lik sorunlu kredi portföyünü 25,1 milyon TL bedelle sattığını açıkladı. İş Yatırım tahsilat oranının yüzde 7,8 olduğunu, bu oranın yakın zamanlı satışlardaki tahsilat oranlarının üzerinde oluştuğunu kaydetti. Ak Yatırım ise Garanti BBVA'nın eylül ayı sonundaki takipteki alacak tutarının 15,9 milyar TL, takipteki alacak oranının yüzde 6,7 olduğu bilgisini verdi. Kurum, satışın takipteki alacak oranı üzerinde 15 baz puan azaltıcı etkisi bulunduğunu da aktardı.

● THY, kasımda yıllık yüzde 3,7 artışla 5,7 milyon yolcu taşıdı. Yurtiçi yolcu yüzde 2,7 azaldı, yurtdışı yolcu yüzde 8,5 arttı. Yatırım Finansman, şu analizi yaptı: "Veriler geçen aylardaki sonuçlardan daha iyi. Büyüme verilerindeki iyileşmeye rağmen, bize göre şirketin 2019 yıl sonu hedefi olan 76 milyon yolcuya ulaşma olasılığı çok düşük. Bu rakama ulaşabilmek için toplam yolcu büyümesinin aralık ayında yıllık yaklaşık yüzde 30 olması gerekiyor."

● Turkcell, altyapı yatırımlarında kullanılmak üzere Çin Kalkınma Bankası'yla sekiz yıl vadeli bir krediye ilişkin mutabakat anlaşması imzaladı. 500 milyon Euro'luk kredinin Çinli tedarikçilerden yapılacak mevcut ve ileride oluşabilecek 5G ile ilgili donanım ve ekipman alımlarının finansmanı için kullanılması planlanıyor.

ARACI KURUMLARIN BİST-30 ŞİRKETLERİ DEĞERLENDİRMESİ

Şirket adı	Finans Yatırım	Gedik Yatırım	İş Yatırım	Şeker Yatırım	Yatırım Finansman	İntegral Yatırım	Garanti Yatırım
Akbank	ÖV	Al	Al	Al	EPG	-	EÜG
Arçelik	Tut	Tut	Sat	Tut	EÜG	Tut	EÜG
Aselsan	Al	Tut	Tut	Al	EPG	Tut	EPG
BİM Mağazalar	Tut	Tut	Tut	Al	EPG	-	EPG
Doğan Holding	ÖV	-	-	-	ÖV	-	-
Emlak GYO	Al	Tut	Al	-	EPG	-	EÜG
Erdemir	Al	Tut	Al	Tut	EÜG	Tut	EPG
Ford Otosan	Nötr	GG	Al	Tut	EPG	-	EÜG
Garanti BBVA	ÖV	Al	Al	Al	EPG	Tut	-
Halkbank	ÖV	Tut	Al	Tut	EPG	-	EPG
İş Bankası C	ÖV	Tut	ÖV	Tut	-	-	EPG
Kardemir D	Tut	Tut	Al	Tut	EPG	-	EPG
Koç Holding	-	Tut	Tut	Al	ÖV	-	EPG
Koza Altın	EÜG	-	-	-	EPG	-	EÜG
Koza Madencilik	ÖV	-	-	-	EÜG	-	EPG
Petkim	EPG	Al	Tut	Al	EÜG	Tut	EPG
Pegasus	ÖV	-	Al	Al	EÜG	-	EPG
Sabancı Holding	Al	Al	Al	Al	ÖV	-	EÜG
Soda Sanayii	Nötr	Tut	Al	-	EÜG	Al	EÜG
TAV Havalimanları	-	GG	Al	Al	EPG	Al	EÜG
Tekfen Holding	-	Al	Al	-	EPG	-	EÜG
THY	Al	Tut	Al	Al	EÜG	-	EPG
Tofaş Oto	Al	Al	Al	Al	EÜG	Al	EÜG
TSKB	ÖV	ÖV	Al	Al	ÖV	-	EÜG
T. Şişecam	Nötr	Al	Tut	Al	ÖV	-	EÜG
T. Telekom	-	Al	Al	Al	EÜG	Al	ÖV
Turkcell	-	Al	Al	Al	EÜG	Al	EÜG
Tüpraş	EPG	Tut	Al	Al	EÜG	Tut	EPG
Vakıfbank	ÖV	Tut	Al	Tut	EÜG	-	EPG
Yapı Kredi Bankası	ÖV	Al	Al	Al	EPG	-	EÜG

(-): Bu şirketler için değerlendirme yapılmadı *TY: Tavsiyemiz Yok* *ÖV: Öneri Verilmiyor* *GG: Gözden Geçiriliyor*
EÜG: Endeks Üzeri Getiri *EPG: Endekse Paralel Getiri* *EAG: Endeks Altı Getiri*

NİÇİN**DÜŞTÜ?** NİÇİN**YÜKSELDİ?**

■ **Papilon Savunma**'nın 30 milyon TL olan çıkarılmış sermayesinin tamamının nakit karşılığı olarak 32,5 milyon TL'ye artırılması işlemi tamamlandı. Şirketin ihraç ettiği 2,5 milyon TL nominal değerli 2 milyon 500 bin adet pay ve satışa hazır bekletilen toplam 1 milyon 875 bin TL nominal değerli 1 milyon 875 bin adet pay, Borsa İstanbul'da tamamen satıldı. Sermaye artırımı işlemiyle şirkete 22 milyon 868 bin 750 TL brüt fon girişi sağlandı. Hisse geçen hafta yatırımcısına kazandırdı.

■ Geçen hafta gayrimenkul yatırım ortaklığı (GYO) sektörü hisselerinde yükseliş görüldü. **Reysaş GYO** ve **Akfen GYO** geçen hafta fiyatı yükselen ilgili sektör hisseleri arasındaydı.

■ Gedik Yatırım Menkul Değerler, piyasa yapıcısı olduğu **Euro Kapital Yatırım Ortaklığı** ile ilgili borsada hisse alım işlemi gerçekleştirdi. Bu gelişmenin ardında hisse geçen hafta fiyatı en çok yükselen hisselerden biri oldu.

■ **Smartiks Yazılım**, yabancı yatırımcıların 5-12 Aralık haftasında en çok satış yaptığı hisseler arasında yer aldı. Hissenin geçen haftaki getirisi yüzde -27 olarak gerçekleşti. Hissedeki yabancı oranı ise 5 Aralık'taki yüzde 5,42'den geçen hafta yüzde 1,81'e geriledi. Yabancı satışları sonucu Smartiks Yazılım geçen hafta yatırımcısına kaybettirdi.

■ Geçen hafta İş Bankası hisselerinde düşüş vardı. **İş Bankası (Kur.)** ve **İş Bankası (A)** hisselerinin fiyatı geçen hafta düştü. Ayrıca **İş Girişim** hissesi de fiyatı gerileyen hisselerden oldu.

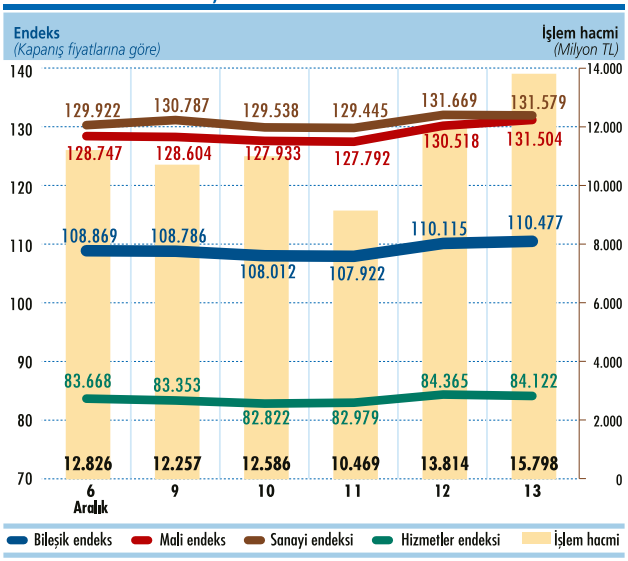
■ Önceki hafta fiyatı yükselen hisseler arasında yer alan **Döktaş Dökümcülük**, geçen hafta ise düşüş yönlü hareket sergiledi.

NOT: Borsa sayfalarımızda yer alan haber, bilgi, yorum ve tavsiyeler yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti, aracı kurumlar, portföy yönetim şirketleri, mevduat kabul etmeyen bankalar ile müşteri arasında imzalanacak Yatırım Danışmanlığı Sözleşmesi çerçevesinde sunulmaktadır. Burada yer alan yorum ve tavsiyeler, yorum ve tavsiyede bulunanların kişisel görüşlerine dayanmaktadır. Bu görüşler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle sadece burada yer alan bilgilere dayanılarak yatırım kararı verilmesi, beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. BU DURUMDAN EKONOMİST DERGİSİ SORUMLU DEĞİLDİR.

BİST ENDEKSLERİ KAPANIŞI VE YÜZDE DEĞİŞİMLERİ

(Haftalık)	Son kapanış	En düşük	En yüksek	Önceki kapanış	Net değişim	Değişim (%)
BIST 100	110.477	107.465	111.910	108.869	1.607	1,5
BIST 100 AĞIRLIK SINIRLAMALI	110.499	107.493	111.922	108.891	1.608	1,5
BIST 50	105.454	102.497	106.811	103.913	1.541	1,5
BIST 30	134.823	131.017	136.555	132.835	1.988	1,5
BIST 30 AĞIRLIK SINIRLAMALI	135.746	131.975	137.469	133.804	1.941	1,5
BIST YILDIZ	112.682	109.613	114.113	111.033	1.650	1,5
BIST ANA	225.249	223.318	229.117	223.756	1.492	0,7
BIST SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK	138.259	134.161	140.070	136.118	2.141	1,6
BIST 100-30	145.009	141.543	147.059	143.015	1.993	1,4
BIST TEMETTÜ 25	148.897	143.523	151.002	144.843	4.054	2,8
BIST TEMETTÜ	108.745	105.506	110.059	106.808	1.937	1,8
BIST KUR. YÖN.	95.899	93.130	97.230	94.060	1.840	2,0
BIST HALKA ARZ	200.883	200.267	213.160	214.857	-13.974	-6,5
BIST TÜM	114.780	111.921	116.252	113.195	1.586	1,4
BIST TÜM-100	193.982	191.502	196.876	192.436	1.546	0,8
BIST KOBİ SANAYİ	118.819	118.525	126.051	125.447	-6.628	-5,3
BIST SINAİ	131.579	128.653	133.133	129.922	1.657	1,3
BIST GIDA, İÇECEK	133.165	129.016	134.501	132.044	1.121	0,9
BIST TEKSTİL, DERİ	43.051	41.967	43.565	43.373	-322	-0,7
BIST ORMAN, KAĞIT, BASIM	71.926	69.144	72.915	71.407	518	0,7
BIST KİMYA, PETROL, PLASTİK	113.413	112.537	115.177	113.441	-28	0,0
BIST TAŞ, TOPRAK	81.779	79.968	84.950	80.286	1.493	1,9
BIST METAL ANA	228.643	218.656	233.885	218.587	10.056	4,6
BIST METAL EŞYA, MAKİNA	171.052	165.565	172.799	169.374	1.678	1,0
BIST MADENCİLİK	98.826	98.512	102.316	100.737	-1.911	-1,9
BIST HİZMETLER	84.122	82.337	85.205	83.668	454	0,5
BIST ELEKTRİK	4.573	4.442	4.716	4.472	101	2,3
BIST ULAŞTIRMA	169.220	164.434	173.617	165.543	3.677	2,2
BIST TURİZM	10.632	10.343	11.043	10.418	213	2,1
BIST TİCARET	220.685	215.118	223.220	221.013	-329	-0,2
BIST İLETİŞİM	35.066	34.093	35.510	35.340	-274	-0,8
BIST SPOR	55.089	51.287	55.176	52.946	2.143	4,1
BIST İNŞAAT	97.570	95.837	99.577	95.768	1.803	1,9
BIST MALİ	131.504	127.389	133.418	128.747	2.756	2,1
BIST BANKA	156.685	149.876	159.365	152.229	4.456	2,9
BIST SİGORTA	357.480	337.693	359.492	337.757	19.722	5,8
BIST FİN. KİR. FAKTORİNG	65.507	62.773	66.659	62.908	2.599	4,1
BIST HOLD. VE YAT.	97.585	95.756	98.848	97.246	340	0,4
BIST GAYRİMENKUL Y.O.	39.240	37.856	40.095	37.914	1.326	3,5
BIST TEKNOLOJİ	94.983	93.274	96.758	95.695	-711	-0,7
BIST BİLİŞİM	32.267	31.718	33.651	33.711	-1.444	-4,3
BIST MEN. KIYM. Y. O.	48.010	46.087	48.899	46.708	1.302	2,8

ENDEKS VE İŞLEM HACMİNİN HAFTALIK SEYRİ



HAFTANIN EN'LERİ

FİYATI EN ÇOK ARTAN İLK 20 HİSSE

	Kapanış		İşlem hacmi (Bin TL)		Değişim (%)
	13.12.2019	06.12.2019	13.12.2019	06.12.2019	
Papilon Savunma	7.80	5.28	655.074	2.579	48
Mondi Tire Kutsan	3.30	2.31	688.984	194.450	43
Reysaş GYO	4.15	3.06	220.131	78.222	36
Egeli & Co Tarım Gir.	0.24	0.18	297	328	33
Cosmos Yat. Hol.	2.40	1.80	512	94	33
Reysaş Lojistik	3.35	2.54	168.434	181.601	32
Kuşadası Turizm	25.52	19.75	136	113	29
Selçuk Gıda	2.32	1.83	553	271	27
Akfen GYO	3.94	3.14	87.915	16.945	25
Trabzonspor Sportif	2.57	2.05	542.762	459.779	25
Metro Yat. Ort.	3.99	3.23	16.132	2.725	24
Kervansaray Yat. Hol.	0.61	0.50	5.760	3.349	22
Dardanel	3.00	2.47	3.868	1.491	21
Euro Kapital Yat. Ort.	1.71	1.42	45.433	10.715	20
Niğde Beton	6.20	5.15	7.413	1.371	20
Türk Prysmian Kablo	2.61	2.17	164.750	53.041	20
Burçelik Vana	5.59	4.68	11.311	3.110	19
Balatacılar Balatacılık	0.58	0.49	595	889	18
Eminiş Ambalaj	1.78	1.52	308	142	17
Hatay Tekstil	6.80	5.82	71.330	19.678	17

İŞLEM HACMİ EN ÇOK ARTAN İLK 20 HİSSE

	Kapanış		İşlem hacmi (Bin TL)		Değişim (%)
	13.12.2019	06.12.2019	13.12.2019	06.12.2019	
Papilon Savunma	7.80	5.28	655.074	2.579	25.297
Albaraka PY One Tower	1.168.50	1.167.80	1.174	6	20.015
Info Yatırım	4.70	4.65	285	3	8.163
Ata GYO	4.61	3.99	11.212	879	1.176
Doğuş GYO	4.45	4.03	128.234	14.148	806
Duran Doğan Basım	12.89	11.75	23.218	3.029	666
AvivaSA	13.69	12.13	25.222	3.735	575
Metro Yat. Ort.	3.99	3.23	16.132	2.725	492
Cosmos Yat. Hol.	2.40	1.80	512	94	446
Aslan Çimento	43.10	37.82	195.248	36.015	442
Niğde Beton	6.20	5.15	7.413	1.371	441
Burçelik	5.54	5.24	40.557	7.743	424
Akfen GYO	3.94	3.14	87.915	16.945	419
Yeşil GYO	0.52	0.54	133.794	27.032	395
Temapol Polimer	4.97	5.15	63.780	13.664	367
Euro Trend Yat. Ort.	1.29	1.23	114.679	25.269	354
Doğuş Oto.	10.00	9.13	473.436	111.055	326
Euro Kapital Yat. Ort.	1.71	1.42	45.433	10.715	324
Burçelik Vana	5.59	4.68	11.311	3.110	264
Hatay Tekstil	6.80	5.82	71.330	19.678	262

FİYATI EN ÇOK DÜŞEN İLK 20 HİSSE

	Kapanış		İşlem hacmi (Bin TL)		Değişim (%)
	13.12.2019	06.12.2019	13.12.2019	06.12.2019	
Formet Çelik Kapı	3.29	5.94	2.194	7.287	-45
Diriliş Tekstil	0.77	1.15	1.120	24.048	-33
Hürriyet Gzt.	1.14	1.59	31.963	54.758	-28
Smartiks Yazılım	6.99	9.57	55.166	559.734	-27
RTA Laboratuvarları	2.23	2.89	67.213	40.457	-23
Frigo Pak Gıda	12.89	15.24	1.182	2.083	-15
Yayla En. Ür.	1.57	1.82	33.445	47.136	-14
Sanko Pazarlama	7.59	8.75	33.700	207.471	-13
Link Bilgisayar	17.54	20.12	26.444	92.009	-13
Metro Holding	1.31	1.50	373.941	462.918	-13
Atlantis Yat. Hol.	0.88	1.00	167	157	-12
Döktaş Dökümcülük	37.40	42.30	278	1.503	-12
Olmuksan-IP	6.68	7.49	6.428	2.088	-11
Peker GYO	3.18	3.56	178.204	144.665	-11
TKYB	45.74	51.20	144.837	143.478	-11
İş Bankası (Kur.)	152.000.00	169.999.00	152	340	-11
İş Bankası (A)	128.000.10	142.800.00	128	143	-10
Güler Yat. Hol.	1.98	2.20	91.981	50.923	-10
Avrasya GYO	1.40	1.55	121.781	102.864	-10
İş Girişim	3.55	3.93	293.274	158.176	-10

İŞLEM HACMİ EN ÇOK DÜŞEN İLK 20 HİSSE

	Kapanış		İşlem hacmi (Bin TL)		Değişim (%)
	13.12.2019	06.12.2019	13.12.2019	06.12.2019	
Albaraka PY Dükkan	1.154.10	1.153.40	6	5.006	-100
Diriliş Tekstil	0.77	1.15	1.120	24.048	-95
Derlüks Deri	3.54	3.82	24.333	411.721	-94
Smartiks Yazılım	6.99	9.57	55.166	559.734	-90
Fonet Bilgi Tekn.	5.83	6.40	30.060	267.652	-89
Escort Teknoloji	1.21	1.27	9.998	76.674	-87
Sanko Pazarlama	7.59	8.75	33.700	207.471	-84
Döktaş Döküm.	37.40	42.30	278	1.503	-81
Gedik Y. Men. Değ.	5.89	6.02	850	4.526	-81
Pınar Et Ve Un	8.74	9.05	3.549	17.807	-80
Avrasya Petrol	1.84	1.90	31.135	147.597	-79
Vakıf Yat. Ort.	2.23	2.22	4.446	18.134	-75
Derimod	6.78	6.82	14.007	56.979	-75
GSD Holding	1.29	1.29	47.545	192.412	-75
Akın Tekstil	12.83	13.51	5.888	23.637	-75
Yükselen Çelik	6.06	6.47	174.754	691.724	-75
İdealist Danışmanlık	3.35	3.46	772	2.908	-73
Kaplamin	5.39	5.39	161	570	-72
Link Bilgisayar	17.54	20.12	26.444	92.009	-71
Sarkuysan	4.57	4.78	9.089	31.559	-71

ŞİRKETLERİN KARNESİ

HİSSE ADI	BİST KODU	ÖDENMİŞ SERMAYE (BİN TL)	YEDEKLER TOPLAMI	PİYASA DEĞERİ (BİN TL)	2018/09 KÂRI (BİN TL)	2019/06 KÂRI (BİN TL)	2019/09 KÂRI (BİN TL)	F/K SON 12 AY	F/DD	TEMETTÜ GETİRİSİ (%)	NET KÂR MARJI 2018/09 %	NET KÂR MARJI 2019/06 %	NET KÂR MARJI 2019/09 %
Toplam Piyasa:	**XUTUM**			**1.014.186.357**	**60.876.314**	**38.754.813**	**67.408.571**	**9,1**	**1,3**	**2,34**	**4,6**	**3,7**	**4,8**
Bankacılık				**297.588.307**	**26.463.344**	**14.443.962**	**21.221.262**	**10,1**	**1,0**	**1,5**	-	-	-
✖◆Akbank	AKBNK	5.200.000	46.341.375	41.704.000	4.638.843	2.690.654	4.087.953	8,1	0,8	3,3	-	-	-
◆Albaraka Türk (Kur.Yön.)	ALBRK	1.350.000	1.883.427	1.728.000	371.979	49.716	11.465	-	0,5	2,2	-	-	-
QNB Finansbank	*NBFB	3.350.000	12.125.000	91.522.000	1.748.757	1.279.673	1.959.959	34,9	5,9	0,1	-	-	-
✖◆Garanti Bankası (Kur.Yön.)	GARAN	4.200.000	47.313.096	46.116.000	5.576.335	3.632.920	4.936.429	7,7	0,9	3,2	-	-	-
✖◆T. Halk Bankası (Kur.Yön.)	HALKB	1.250.000	28.952.573	7.200.000	2.205.248	615.437	923.750	5,8	0,2	2,2	-	-	-
✖◆İş Bankası (C)	ISCTR	4.499.970	50.123.540	28.124.813	4.572.979	2.409.109	3.757.361	4,7	0,5	4,0	-	-	-
Şekerbank (Kur.Yön.)	SKBNK	1.158.000	994.670	1.412.760	82.625	-250.290	-231.882	-	0,7	-	-	-	-
✖◆T.S.K.B. (Kur.Yön.)	TSKB	2.800.000	2.118.794	3.220.000	491.026	380.055	530.328	4,6	0,7	2,5	-	-	-
◆ICBC Turkey Bank	ICBCT	860.000	365.639	4.205.400	50.438	27.255	27.502	107,5	3,4	-	-	-	-
T. Kalkınma ve Yatırım Bankası	KLNMA	850.000	1.408.708	38.879.000	28.741	229.695	359.664	79,1	17,2	0,0	-	-	-
✖◆Vakıflar Bankası	VAKBN	2.500.000	28.015.485	12.950.000	3.110.119	1.018.791	1.521.993	5,0	0,4	0,8	-	-	-
✖◆Yapı ve Kredi Bank. (Kur.Yön.)	YKBNK	8.447.051	31.759.928	20.526.335	3.586.254	2.360.947	3.336.740	4,6	0,5	-	-	-	-
Sigorta				**11.167.459**	**809.767**	**719.289**	**1.098.410**	**8,5**	**2,0**	**3,0**	-	-	-
Aksigorta	AKGRT	306.000	482.781	1.793.160	165.131	168.228	259.002	5,6	2,3	5,2	-	-	-
Anadolu Hayat Emek.	ANHYT	430.000	652.893	2.941.200	199.296	142.371	236.552	10,1	2,7	4,9	-	-	-
Anadolu Sigorta (Kur.Yön.)	ANSGR	500.000	1.346.372	2.315.000	232.128	230.072	309.517	6,0	1,3	2,2	-	-	-
AvivaSA Emeklilik Hayat	AVISA	180.000	279.828	2.464.200	142.512	110.440	166.033	11,5	5,4	1,7	-	-	-
◆Güneş Sigorta	GUSGR	540.000	621.625	1.096.200	35.734	41.763	87.450	17,5	0,9	-	-	-	-
Ray Sigorta	RAYSG	163.070	88.106	557.699	34.967	26.414	39.856	16,8	2,2	-	-	-	-
Finansal Kiralama/Factoring				**10.543.780**	**287.559**	**145.268**	**244.041**	**33,2**	**3,8**	**0,4**	**14,5**	**11,0**	-
Credıtwest Faktorıng (Kur.Yön.)	CRDFA	80.000	69.394	173.600	17.937	12.733	18.390	7,2	1,2	21,2	16,0	22,7	-
QNB Finans Fin. Kir.	*NBFL	115.000	768.482	7.084.000	98.169	53.102	76.877	135,5	8,0	-	27,1	20,2	-
Garanti Faktoring (Kur.Yön.)	GARFA	79.500	91.805	299.715	-1.730	23.171	26.017	-	1,7	-	-2,8	13,1	-
İş Fin.Kir.	ISFIN	695.303	476.381	2.218.015	108.166	42.445	102.899	11,5	1,9	-	14,3	8,3	-
Lider Faktoring (Kur.Yön.)	LIDFA	45.000	81.227	160.200	19.093	7.559	12.374	12,2	1,3	5,1	8,7	6,6	-
Şeker Fin. Kir.	SEKFK	50.000	12.787	225.000	9.431	1.462	-8.431	-	3,6	-	16,3	3,5	-
Vakıf Fin. Kir.	VAKFN	175.000	63.940	383.250	36.493	4.796	15.915	19,7	1,6	-	25,2	4,1	-
Aracı Kurumlar				**2.185.585**	**184.081**	**232.248**	**335.046**	**5,0**	**1,7**	**4,3**	**0,4**	**0,2**	**0,3**
Euro Yatırım Holding	EUHOL	60.000	-9.616	93.600	9.449	1.918	-45	-	1,9	-	-	-	-
Gedik Y. Men. Değ.	GEDIK	67.392	76.788	396.939	19.660	26.784	39.887	8,2	2,8	-	1,3	0,8	0,9
Global Men. Değ.	GLBMD	40.000	7.776	64.000	2.517	601	1.335	24,4	1,3	-	0,0	0,0	0,0
Info Yatırım	INFO	18.467	15.916	86.796	2.394	-243	2.960	40,0	2,5	-	12,1	-0,9	6,4
İş Y. Men. Değ.	ISMEN	355.000	651.709	1.544.250	150.061	203.188	290.908	4,3	1,5	6,1	0,4	0,2	0,2
Kıymetli Maden				**17.106.365**	**1.620.664**	**1.259.843**	**2.133.044**	**6,8**	**1,8**	-	**47,6**	**38,0**	**36,6**
İpek Doğal Enerji	IPEKE	259.786	976.509	1.732.770	190.111	171.572	291.086	5,1	1,4	-	16,5	15,3	14,8
✖◆Koza Altın	KOZAL	152.500	5.100.862	11.246.875	982.708	733.915	1.260.251	7,7	2,1	-	88,9	68,2	66,4
✖◆Koza Madencilik	KOZAA	388.080	2.270.878	3.663.475	362.254	346.355	574.802	5,5	1,4	-	31,5	31,0	29,3
Metal Gayrimenkul	METAL	10.000	3.227	9.200	1	-168	-226	-	0,7	-	0,1	-328,0	-433,7
◆Park Elek.Madencilik (Kur.Yön.)	PRKME	148.867	341.344	454.045	85.590	8.170	7.131	-	0,9	-	21.235,6	1.114,5	233,5
Bina malzemeleri				**23.632.349**	**3.576.773**	**1.729.721**	**2.508.260**	**6,9**	**0,8**	**2,5**	**14,6**	**9,2**	**8,9**
Alarko Carrıer	ALCAR	10.800	381.535	548.100	48.801	4.459	10.245	50,9	1,4	4,4	10,4	1,7	2,3
◆Anadolu Cam	ANACM	750.000	1.936.426	3.022.500	376.522	256.815	428.159	6,0	1,1	1,7	16,4	13,6	13,6
Borusan Mannesmann	BRSAN	141.750	2.754.241	1.428.840	165.229	83.916	48.565	8,6	0,5	5,2	5,3	3,6	1,4
Çuhadaroğlu Metal	CUSAN	71.250	82.497	220.163	-6.543	6.901	10.012	13,7	1,4	1,5	-3,4	4,2	4,0
Denizli Cam	DENCM	15.000	51.808	127.800	-1.539	-4.528	-5.253	-	1,9	-	-2,1	-6,9	-5,5
Doğusan	DOGUB	30.000	-13.338	58.200	-1.353	-2.076	-2.239	-	3,5	-	-43,6	-125,3	-78,6
Ege Seramik	EGSER	75.000	237.014	276.000	58.700	8.632	11.199	21,5	0,9	5,0	17,6	4,4	3,9
Erbosan	ERBOS	20.000	298.265	483.600	55.975	48.473	60.410	6,3	1,5	3,5	13,8	15,0	12,9
İntema	INTEM	19.440	-15.484	168.156	-20.277	-14.736	-20.714	-	42,5	-	-3,2	-4,0	-3,6
İzocam (*)	IZOCM	24.534	156.685	493.627	18.627	-10.589	-	-	2,7	-	4,6	-4,7	-
Klimasan Klima	KLMSN	39.600	266.409	679.932	17.975	89.736	101.649	4,7	2,2	0,1	3,5	14,9	13,0
Kütahya Porselen	KUTPO	39.917	287.990	261.854	33.551	20.710	22.940	10,7	0,8	1,3	11,9	10,7	8,4
Şafkar Ege Soğutmacılık (*)	SAFKR	35.250	21.209	65.565	-	2.245	-	5,0	1,2	-	-	3,8	-
Özbal Çelik Boru	OZBAL	20.540	-31.351	37.177	-15.262	-9.406	-11.440	-	-3,4	-	-14,8	-118,9	-54,6
✖◆Şişe Cam (Kur.Yön.)	SISE	2.250.000	11.480.646	11.250.000	2.074.528	928.148	1.358.982	7,0	0,8	2,3	18,7	10,8	10,3
Trakya Cam	TRKCM	1.250.000	4.670.465	4.212.500	769.876	320.549	490.465	6,2	0,7	3,4	18,3	9,8	10,0
Uşak Seramik	USAK	100.000	140.384	175.000	6.527	9.573	7.127	34,3	0,7	-	2,7	5,8	2,8
Yeşil Yapı	YYAPI	232.708	112.005	123.335	-4.564	-9.100	-1.846	-	0,4	-	-4,2	-737,4	-145,3
Çimento				**16.842.059**	**652.761**	**-119.351**	**-67.700**	**10,4**	**1,9**	**3,9**	**7,3**	**-2,3**	**-0,9**
Adana Çimento (A)	ADANA	88.179	149.970	658.696	77.332	34.340	40.806	2,9	2,8	8,1	26,3	21,5	17,5
Adana Çimento (B)	ADBGR	82.668	140.597	483.606	51.554	22.893	27.204	3,2	2,2	7,3	26,3	21,5	17,5
Adana Çimento (C)	ADNAC	165.335	281.193	358.778	14.321	6.359	7.557	8,6	0,8	2,7	26,3	21,5	17,5
◆Afyon Çimento	AFYON	100.000	86.238	639.000	10.949	-29.546	-46.263	-	3,4	-	7,7	-44,0	-37,8
Akçansa	AKCNS	191.447	801.956	1.876.181	169.660	25.612	53.657	30,3	1,9	5,8	12,9	2,9	3,9
Aslan Çimento	ASLAN	73.000	233.806	3.146.300	32.052	-7.616	-16.222	-	10,3	1,1	10,9	-4,7	-6,5
Batı Çimento (Kur.Yön.)	BTCIM	180.000	582.572	590.400	-100.729	-101.827	-92.849	-	0,8	-	-13,1	-22,9	-15,1
Batısöke Çimento	BSOKE	400.000	-17.728	520.000	-133.898	-111.509	-101.913	-	1,4	-	-60,8	-69,8	-51,8
Bolu Çimento	BOLUC	143.235	189.666	564.347	71.679	-28.866	-42.829	-	1,7	16,1	16,4	-16,6	-14,8
Bursa Çimento	BUCIM	105.816	413.376	615.848	84.355	14.945	9.135	27,9	1,2	2,6	9,4	2,9	1,2
Çimbeton	CMBTN	1.770	42.696	65.809	-6.838	-2.034	-3.346	5,0	1,5	-	-3,4	-2,7	-2,8
Çimentaş	CMENT	87.112	857.125	1.266.615	-48.736	-57.325	-83.055	-	1,3	-	-6,4	-17,0	-14,7
Çimsa	CIMSA	135.084	1.266.526	1.218.462	216.670	23.201	31.456	-	0,9	4,7	16,6	2,9	2,4

NOT:** * 2019/06 ** 2019/03 *** 2018/12 * 2018/09 dönemine ait bilançolar üzerinden hesaplanmıştır.*

BORSADA GEÇEN HAFTA

ÖZSERMAYE KÂRLILIĞI (%)	NET BORÇ (BİN TL)	NET BORÇ PİYASA DEĞERİ (%)	TAKAS SAKLAMA ORANI (%)	HİSSE ADI	KAPANIŞ FİYATI (TL)	HAFTA İÇİ EN DÜŞÜK (TL)	HAFTA İÇİ EN YÜKSEK (TL)	SON 12 AY EN DÜŞÜK (TL)	SON 12 AY EN YÜKSEK (TL)	DÖNEMSEL GETİRİ HAFTALIK (%)	DÖNEMSEL GETİRİ 2019 BAŞI BÜYÜME (%)	DÖNEMSEL GETİRİ YILLIK (TL)	ORTALAMA GÜNLÜK HACİM (BİN TL)
13,32	**37.944.602**	**23,5**	**32**										**12.727.359**
10,1	**-**	**-**	**29**	**Bankacılık**									**1.370.031**
10,0	-	-	52	✖◆Akbank	8,02	7,63	8,17	5,39	8,35	3,22	36,28	45,62	201.882
0,0	-	-	21	◆Albaraka Türk (Kur.Yön.)	1,28	1,27	1,34	0,94	1,99	-0,52	16,61	13,81	60.951
16,9	-	-	0	QNB Finansbank	27,32	24,28	27,90	5,32	30,16	6,72	203,22	269,19	2.349
11,6	-	-	48	✖◆Garanti Bankası (Kur.Yön.)	10,98	10,19	11,14	7,03	11,14	5,98	37,94	43,34	405.599
4,1	-	-	49	✖◆T. Halk Bankası (Kur.Yön.)	5,76	5,69	5,89	4,90	8,23	-1,87	-17,95	-15,17	155.885
10,9	-	-	31	✖◆İş Bankası (C)	6,25	6,05	6,37	4,04	6,69	0,81	37,97	52,44	129.075
-	-	-	35	Şekerbank (Kur.Yön.)	1,22	1,17	1,24	0,83	1,34	1,67	10,91	8,93	34.840
14,2	-	-	39	✖◆T.S.K.B. (Kur.Yön.)	1,15	1,12	1,19	0,64	1,19	-0,86	41,98	59,72	56.259
3,2	-	-	5	◆ICBC Turkey Bank	4,89	4,68	5,12	2,60	11,13	-2,98	-0,81	-56,61	52.628
21,7	-	-	1	T. Kalkınma ve Yatırım Bankası	45,74	44,32	53,00	10,50	66,60	-10,66	169,07	169,07	28.967
8,4	-	-	25	✖◆Vakıflar Bankası	5,18	5,03	5,27	3,37	5,69	1,57	32,82	33,85	123.714
11,0	-	-	18	✖◆Yapı ve Kredi Bank. (Kur.Yön.)	2,43	2,40	2,49	1,52	2,82	-1,62	51,88	51,88	117.882
23,4	**-**	**-**	**22**	**Sigorta**									**55.259**
40,8	-	-	28	Aksigorta	5,86	5,57	5,90	3,00	5,90	3,35	86,66	87,69	3.383
26,9	-	-	17	Anadolu Hayat Emek.	6,84	6,35	6,99	4,70	6,99	7,55	20,11	21,33	1.748
20,8	-	-	35	Anadolu Sigorta (Kur.Yön.)	4,63	4,48	4,70	3,77	4,70	2,66	17,94	12,22	960
46,7	-	-	20	AvivaSA Emeklilik Hayat	13,69	12,18	14,98	7,10	14,98	12,86	88,42	84,48	5.044
5,4	-	-	17	◆Güneş Sigorta	2,03	1,86	2,05	0,88	2,05	5,73	44,78	41,94	40.978
13,2	-	-	4	Ray Sigorta	3,42	3,12	3,72	1,27	3,72	0,29	146,04	129,53	3.146
10,7	**1.769.826**	**16,8**	**26**	**Finansal Kiralama/Factoring**									**329.874**
16,2	26.998	15,6	14	Creditwest Faktoring (Kur.Yön.)	2,17	2,10	2,31	0,92	2,31	-0,91	108,65	116,52	2.225
5,9	899.112	12,7	1	QNB Finans Fin. Kir.	61,60	54,50	63,25	3,66	64,00	2,67	805,88	1.300,00	1.048
-	258.706	86,3	8	Garanti Faktoring (Kur.Yön.)	3,77	3,61	3,87	1,83	4,28	2,45	90,40	82,13	3.817
16,4	425.240	19,2	36	İş Fin.Kir.	3,19	3,04	3,28	2,03	9,90	4,59	-31,10	-36,07	301.981
10,4	41.305	25,8	9	Lider Faktoring (Kur.Yön.)	3,56	3,46	3,79	1,86	3,79	0,28	58,22	48,95	2.979
-	198.279	88,1	10	Şeker Fin. Kir.	4,50	4,33	4,66	2,49	4,75	-1,32	59,57	78,57	112
8,2	-79.814	-20,8	22	Vakıf Fin. Kir.	2,19	2,07	2,26	0,95	2,90	4,78	53,79	44,84	17.711
32,4	**-275.956**	**-12,6**	**28**	**Aracı Kurumlar**									**13.324**
-	-46	-0,0	52	Euro Yatırım Holding	1,56	1,51	1,69	0,49	2,49	2,63	183,64	173,68	7.096
33,6	-85.690	-21,6	6	Gedik Y. Men. Değ.	5,89	5,83	6,10	2,93	6,52	-2,16	92,90	89,95	170
5,5	2.926	4,6	23	Global Men. Değ.	1,60	1,50	1,75	0,40	1,78	2,56	240,43	240,43	4.008
6,3	-29.451	-33,9	54	Info Yatırım	4,70	3,91	4,75	0,99	6,00	1,08	356,31	351,92	57
36,0	-163.694	-10,6	28	İş Y. Men. Değ.	4,35	4,23	4,41	1,82	4,44	-0,91	135,54	135,54	1.993
25,5	**-11.823.232**	**-69,1**	**38**	**Kıymetli Maden**									**371.508**
27,4	-4.024.178	-232,2	36	İpek Doğal Enerji	6,67	6,49	6,94	4,19	7,03	-1,48	24,21	14,80	122.647
27,6	-3.775.098	-33,6	29	✖◆Koza Altın	73,75	73,30	77,10	40,14	79,10	-1,34	43,76	37,08	82.121
25,2	-4.022.287	-109,8	44	✖◆Koza Madencilik	9,44	9,40	9,80	5,26	10,02	-3,38	30,75	19,04	164.059
-	-180	-2,0	59	Metal Gayrimenkul	0,92	0,84	0,95	0,60	1,35	4,55	5,75	24,32	25
-	-1.489	-0,3	31	◆Park Elek.Madencilik (Kur.Yön.)	3,05	3,00	3,15	1,82	4,28	0,66	26,56	25,00	2.655
11,7	**8.811.928**	**37,3**	**34**	**Bina malzemeleri**									**328.936**
2,7	-24.505	-4,5	14	Alarko Carrier	50,75	48,22	54,00	30,02	55,90	-3,24	28,94	28,81	2.511
18,7	1.862.795	61,6	20	◆Anadolu Cam	4,03	3,78	4,20	2,34	4,20	3,87	57,13	54,82	15.674
5,7	1.896.695	132,7	17	Borusan Mannesmann	10,08	9,81	10,32	6,67	10,53	-0,79	43,81	44,92	3.044
10,4	-15.121	-6,9	24	Çuhadaroğlu Metal	3,09	2,99	3,46	1,69	3,46	1,31	73,60	73,60	7.504
-	-7.662	-6,0	57	Denizli Cam	8,52	7,35	9,38	3,64	9,38	9,65	63,59	58,10	17.767
-	-269	-0,5	44	Doğusan	1,94	1,88	2,04	0,98	3,37	1,57	-10,37	-8,47	5.037
4,1	-3.946	-1,4	34	Ege Seramik	3,68	3,52	3,80	2,48	3,80	1,10	24,28	30,10	3.406
24,0	-14.283	-3,0	54	Erbosan	24,18	24,10	25,68	13,18	26,38	-2,34	59,03	56,89	6.532
-	53.525	31,8	13	İntema	8,65	8,40	9,40	5,80	11,80	0,58	44,25	34,84	4.628
-	39.774	8,1	5	İzocam	20,12	-	-	17,70	32,00	-	-6,07	-10,82	-
47,0	211.404	31,1	31	Klimasan Klima	17,17	16,79	19,71	3,53	19,71	-3,70	342,53	347,05	11.143
7,5	-1.285	-0,5	22	Kütahya Porselen	6,56	6,31	6,85	4,02	6,85	1,39	44,18	44,36	2.582
23,4	36	0,1	38	Şafkar Ege Soğutmacılık	1,86	1,72	1,99	1,36	1,99	6,29	19,98	29,21	1.059
-	43.509	117,0	45	Özbal Çelik Boru	1,81	1,63	1,97	1,04	1,97	-	31,16	24,83	5.117
11,7	3.459.106	30,7	34	✖◆Şişe Cam (Kur.Yön.)	5,00	4,95	5,18	3,86	6,92	-2,53	-8,80	-6,83	147.648
11,5	1.141.833	27,1	28	Trakya Cam	3,37	3,31	3,45	2,34	3,82	-0,30	16,65	14,76	46.613
2,1	153.048	87,5	87	Uşak Seramik	1,75	1,74	2,09	0,92	2,09	-7,41	57,66	40,10	25.338
-	17.275	14,0	99	Yeşil Yapı	0,53	0,50	0,58	0,23	0,58	1,92	103,85	89,29	23.335
7,5	**3.808.080**	**22,6**	**25**	**Çimento**									**449.062**
94,2	-43.634	-6,6	58	Adana Çimento (A)	7,47	7,28	7,69	4,27	7,70	1,63	57,05	59,42	2.450
67,0	-40.907	-8,5	9	Adana Çimento (B)	5,85	5,58	6,29	3,11	6,29	5,03	81,36	84,97	2.630
9,3	-81.815	-22,8	26	Adana Çimento (C)	2,17	2,16	2,54	0,84	2,54	-6,47	76,27	78,80	29.429
-	240.945	37,7	46	◆Afyon Çimento	6,39	5,80	7,89	3,38	7,89	11,13	39,22	37,42	190.495
6,2	317.362	16,9	19	Akçansa	9,80	9,70	10,93	5,27	10,98	-3,73	49,80	52,50	7.496
-	281.824	9,0	2	Aslan Çimento	43,10	37,86	47,78	21,90	47,78	13,96	53,05	53,05	39.050
-	1.062.432	180,0	20	Batı Çimento (Kur.Yön.)	3,28	3,23	3,55	1,42	3,72	-2,67	36,10	21,93	3.914
-	707.686	136,1	25	Batısöke Çimento	1,30	1,26	1,42	0,79	1,42	0,78	19,27	0,78	33.908
-	273.285	48,4	26	Bolu Çimento	3,94	3,37	4,08	2,10	4,08	15,88	27,60	27,60	13.766
4,2	-42.578	-6,9	29	Bursa Çimento	5,82	5,65	6,06	3,52	6,06	1,22	32,27	28,48	5.594
29,4	914	1,4	47	Çimbeton	37,18	36,10	39,98	24,04	39,98	0,54	30,00	35,40	2.659
-	-77.265	-6,1	2	Çimentaş	14,54	14,03	15,49	7,87	22,62	-3,07	14,49	76,89	2.089
-	1.111.313	91,2	40	Çimsa	9,02	8,96	9,86	5,57	9,86	-0,11	19,47	23,56	36.703

ŞİRKETLERİN KARNESİ

HİSSE ADI	BİST KODU	ÖDENMİŞ SERMAYE (BİN TL)	YEDEKLER TOPLAMI	PİYASA DEĞERİ (BİN TL)	2018/09 KÂRI (BİN TL)	2019/06 KÂRI (BİN TL)	2019/09 KÂRI (BİN TL)	F/K SON 12 AY	F/DD	TEMETTÜ GETİRİSİ (%)	NET KÂR MARJI 2018/09 %	NET KÂR MARJI 2019/06 %	NET KÂR MARJI 2019/09 %
Toplam Piyasa:	**XUTUM**			**1.014.186.357**	**60.876.314**	**38.754.813**	**67.408.571**	**9,1**	**1,3**	**2,34**	**4,6**	**3,7**	**4,8**
◆Göltaş Çimento	GOLTS	18.000	276.326	315.540	-23.997	8.717	14.534	7,7	1,1	1,0	-5,5	3,4	4,1
◆Konya Çimento	KONYA	4.873	343.205	1.276.354	35.712	-6.105	-1.751	-	3,7	2,1	12,4	-4,4	-0,7
Mardin Çimento	MRDIN	109.524	101.797	594.715	26.462	6.285	14.084	33,0	2,8	6,9	17,0	8,9	11,0
Niğbaş Niğde Beton	NIBAS	54.000	-2.416	334.800	-12.224	-1.634	-1.542	444,2	6,5	-	-69,2	-18,3	-10,4
Nuh Çimento	NUHCM	150.214	994.300	1.816.082	152.276	78.505	114.779	16,1	1,6	6,3	16,9	11,7	11,7
Ünye Çimento	UNYEC	123.586	132.273	500.525	36.161	6.257	8.860	-	2,0	12,1	15,9	5,1	4,4
Dayanıklı tük.				**22.642.685**	**1.115.774**	**799.053**	**1.303.281**	**11,0**	**1,6**	**2,5**	**3,2**	**3,0**	**3,2**
✖◆Arçelik (Kur.Yön.)	ARCLK	675.728	8.332.004	13.636.195	571.922	444.484	684.827	14,1	1,5	2,7	2,9	2,9	2,9
İhlas Ev Aletleri (Kur.Yön.)	IHEVA	350.500	23.282	841.200	752	6.182	27.715	24,9	2,3	-	0,5	6,0	17,4
Silverline Endüstri	SILVR	45.000	899	90.450	-809	-4.280	-3.502	-	2,0	-	-0,4	-3,1	-1,5
Vestel Beyaz Eşya	VESBE	190.000	1.499.518	3.781.000	463.625	317.189	445.285	6,3	2,2	5,4	11,9	9,9	8,9
Vestel (Kur.Yön.)	VESTL	335.456	3.132.733	4.293.840	80.284	35.478	148.956	9,8	1,2	-	0,8	0,5	1,2
Demir çelik				**34.843.608**	**3.783.168**	**2.135.690**	**2.931.186**	**6,3**	**1,0**	**7,7**	**14,1**	**10,6**	**10,2**
✖◆Ereğli Demir Çelik (Kur.Yön.)	EREGL	3.500.000	25.234.057	30.310.000	3.914.388	2.304.622	3.089.021	6,4	1,1	8,9	20,2	15,8	14,7
İzmir Demir Çelik	IZMDC	375.000	78.917	1.582.500	-611.098	-340.093	-371.994	-	3,5	-	-17,9	-15,9	-12,0
Kardemir (A)	KRDMA	240.304	634.632	595.953	102.570	35.868	44.114	5,3	0,7	-	12,3	5,2	4,6
Kardemir (B)	KRDMB	119.470	315.516	295.092	50.994	17.832	21.932	5,2	0,7	-	12,3	5,2	4,6
✖◆Kardemir (D)	KRDMD	780.226	2.060.544	1.942.763	333.028	116.459	143.232	5,3	0,7	-	12,3	5,2	4,6
Tuğçelik	TUCLK	30.000	66.110	117.300	-6.714	1.001	4.881	22,3	1,2	-	-6,0	1,2	3,8
Yükselen Çelik	YKSLN	43.310	30.424	262.459	13.414	10.452	13.257	10,9	3,6	-	13,5	14,0	11,5
Enerji				**17.775.240**	**-1.276.560**	**73.812**	**440.478**	**14,6**	**1,4**	**1,7**	**-5,5**	**0,4**	**1,7**
Ak Enerji	AKENR	729.164	-691.814	729.164	-1.647.696	-375.483	-436.887	-	19,5	-	-103,5	-41,9	-31,6
Aksa Enerji	AKSEN	613.169	1.357.979	2.409.755	15.614	107.584	174.460	13,0	1,2	-	0,4	4,7	4,6
Aksu Enerji	AKSUE	16.500	8.135	226.050	-12.033	-1.618	3.622	27,1	9,2	-	-160,9	-25,7	32,4
Ayen Enerji	AYEN	277.500	372.845	946.275	-102.669	30.361	44.151	9,7	1,5	-	-19,8	9,9	10,7
Emek Elektrik	EMKEL	24.300	15.808	37.179	-3.290	-2.141	-3.701	-	0,9	-	-6,3	-4,8	-6,0
Enerjisa Enerji	ENJSA	1.181.069	5.409.070	9.058.799	764.266	458.841	789.940	11,7	1,4	3,3	6,1	4,9	5,4
◆Gersan Elektrik	GEREL	80.000	46.014	249.600	15.072	-22.915	-34.646	-	2,0	-	8,6	-24,7	-24,0
Naturel Yenilenebilir Enerji Ticaret	NATEN	33.000	130.815	420.090	-4.834	2.680	10.432	17,7	2,6	-	-32,4	6,7	18,6
◆Odaş Elektrik	ODAS	294.743	647.487	598.328	-271.055	-105.384	-60.671	-	0,6	-	-40,1	-22,4	-8,3
Zorlu Enerji	ZOREN	2.000.000	369	3.100.000	-29.935	-18.113	-46.222	169,8	1,5	-	-0,7	-0,5	-0,8
Gıda & içecek				**46.924.051**	**936.307**	**1.551.980**	**3.335.062**	**10,2**	**1,6**	**1,2**	**2,4**	**5,2**	**7,0**
Altınyağ	ALYAG	105.000	-84.429	43.050	-31.502	2.342	-1.384	-	2,1	-	-16,6	60,8	-29,9
◆A.V.O.D Gıda Ve Tarım	AVOD	90.000	-33.408	165.600	-13.951	5.570	11.271	8,3	2,9	-	-14,9	6,2	8,4
◆Anadolu Efes (Kur.Yön.)	AEFES	592.105	11.439.140	13.050.000	-129.140	252.910	838.260	12,3	1,1	1,6	-0,9	2,3	4,6
Banvit	BANVT	100.024	761.036	1.678.396	56.134	109.931	136.670	10,4	1,9	-	2,6	6,1	5,2
Coca Cola İçecek (Kur.Yön.)	CCOLA	254.371	6.048.017	9.182.785	165.371	408.683	965.154	8,2	1,5	2,0	1,9	6,7	9,6
Dardanel	DARDL	53.282	-332.790	159.845	-95.692	-6.429	1.080	6,0	-0,6	-	-38,9	-2,7	0,3
Ekiz Kimya	EKIZ	7.178	-2.434	4.594	-6.540	-2.309	-1.472	4,5	1,0	-	-18,1	-11,8	-3,9
Ersu Gıda	ERSU	36.000	1.446	73.800	-1.601	2.244	5.034	11,0	2,0	-	-16,0	48,3	92,5
Frigo Pak Gıda	FRIGO	6.000	22.361	77.340	-4.425	5.696	7.835	4,8	2,7	-	-11,0	12,1	13,0
Karsusan Su Ürünleri San.	KRSAN	4.900	46.459	39.788	-4.194	10.416	9.537	4,2	0,8	-	-4.187,1	2.960,7	7.154,5
Kent Gıda	KENT	28.978	425.661	3.801.869	90.027	14.203	17.020	-	8,4	-	13,5	2,7	2,2
◆Kerevitaş Gıda	KERVT	662.000	59.162	1.992.620	-139.304	69.318	113.250	9,1	2,8	-	-7,8	5,4	6,1
Konfrut Gıda	KNFRT	33.000	109.286	250.800	29.212	22.618	24.171	8,8	1,8	-	27,7	20,7	16,3
Kristal Kola	KRSTL	96.000	25.474	145.920	-3.322	-821	302	-	1,2	-	-4,6	-1,1	0,3
Merko Gıda	MERKO	58.967	-41.406	58.967	-28.104	-8.798	-14.048	-	3,4	-	-28,1	-46,5	-25,0
Oylum Sınai Yatırımlar	OYLUM	13.809	12.799	71.253	-1.930	1.103	1.546	19,7	2,7	-	-7,0	4,4	4,2
Penguen Gıda	PENGD	55.600	-24.888	105.640	-9.700	-9.871	-3.747	15,9	3,4	-	-6,8	-16,4	-2,8
Pınar Et Ve Un (Kur.Yön.)	PETUN	43.335	496.533	378.748	41.851	13.268	31.617	7,3	0,7	4,8	7,8	3,8	5,6
Pınar Su (Kur.Yön.)	PINSU	44.763	-182	98.478	-9.869	-17.461	-19.210	-	2,2	-	-5,2	-15,3	-10,6
Pınar Süt (Kur.Yön.)	PNSUT	44.951	741.279	610.885	9.487	17.759	18.733	10,4	0,8	2,4	0,9	2,3	1,5
Selçuk Gıda	SELGD	11.000	6.506	25.520	93	72	379	33,5	1,5	-	1,7	1,2	4,3
T.Tuborg	TBORG	322.508	838.254	3.434.713	374.790	91.749	292.163	10,0	3,0	1,5	31,7	10,7	18,5
Tat Gıda (Kur.Yön.)	TATGD	136.000	409.817	845.920	30.917	33.238	44.942	16,1	1,5	2,8	3,9	5,8	5,4
◆Tukaş	TUKAS	272.650	-6.901	2.890.090	15.412	33.157	92.538	25,6	10,9	-	6,4	10,4	19,0
Ülker Bisküvi	ULKER	342.000	3.789.062	7.421.400	572.062	487.209	740.723	8,5	1,8	1,0	13,8	12,9	13,1
Ulusoy Un Sanayi	ULUUN	84.500	182.666	316.030	30.224	16.183	22.697	25,5	1,2	-	1,3	1,1	1,0
İlaç-Sağlık				**11.243.874**	**522.812**	**656.983**	**843.967**	**8,3**	**1,4**	**1,5**	**3,8**	**5,7**	**4,8**
◆Deva Holding	DEVA	200.019	744.044	1.722.166	90.976	137.405	199.448	7,0	1,8	-	12,4	20,2	19,7
◆Eczacıbaşı İlaç	ECILC	685.260	3.210.661	2.535.462	291.052	101.340	102.390	49,3	0,7	4,6	57,0	25,2	16,8
Lokman Hekim Sağlık	LKMNH	24.000	41.488	121.440	5.456	822	2.176	24,0	1,9	1,7	2,6	0,5	0,9
◆MLP Sağlık	MPARK	208.037	-51.027	3.089.352	-158.056	-42.741	-47.075	-	19,7	-	-7,0	-2,3	-1,7
RTA Laboratuvarları	RTALB	36.100	41.059	80.503	644	5.487	5.099	15,9	1,0	-	1,4	62,0	41,7
Selçuk Ecza Deposu	SELEC	621.000	2.361.583	3.694.950	292.739	454.670	581.929	5,4	1,2	1,4	3,0	5,4	4,5
Holding				**151.927.373**	**11.245.450**	**7.098.806**	**11.840.463**	**8,0**	**1,0**	**1,9**	**6,5**	**5,4**	**5,8**
Alarko Holding	ALARK	435.000	1.022.228	2.388.150	-556.143	85.807	338.697	3,4	1,6	2,1	-66,6	11,0	30,7
Marka Yatırım Holding	MARKA	20.990	46.745	25.188	19.943	-8.783	-2.161	-	0,4	-	680,6	-76,8	-15,5
Artı Yatırım Holding	ARTI	10.000	102	8.200	10.309	-16.792	-15.692	-	0,8	-	2.613,8	-326,8	-301,2
Atlantis Yatırım Holding	ATSYH	8.000	-5.673	7.040	103	493	521	28,5	3,0	-	2,4	12,6	9,1
Borusan Yat. Paz.	BRYAT	28.125	2.108.106	1.388.813	-544	19.647	43.686	20,2	0,7	1,3	-0,7	40,4	89,7
Beymen Perakende Yat.	BOYP	657.700	-1.408.180	8.944.720	-856.741	-580.329	-314.977	-	-11,9	-	-22,6	-20,4	-8,7
Cosmos Yat. Holding	COSMO	6.000	-3.137	14.400	1.192	1.004	2.001	5,6	5,0	-	8,2	9,7	11,1

NOT:** * 2019/06 ** 2019/03 *** 2018/12 * 2018/09 dönemine ait bilançolar üzerinden hesaplanmıştır.*

BORSADA GEÇEN HAFTA

ÖZSERMAYE KÂRLILIĞI (%)	NET BORÇ (BİN TL)	NET BORÇ PİYASA DEĞERİ (%)	TAKAS SAKLAMA ORANI (%)	HİSSE ADI	KAPANIŞ FİYATI (TL)	HAFTA İÇİ EN DÜŞÜK (TL)	HAFTA İÇİ EN YÜKSEK (TL)	SON 12 AY EN DÜŞÜK (TL)	SON 12 AY EN YÜKSEK (TL)	DÖNEMSEL GETİRİ HAFTALIK (%)	DÖNEMSEL GETİRİ 2019 BAŞI BÜYÜME (%)	DÖNEMSEL GETİRİ YILLIK (TL)	ORTALAMA GÜNLÜK HACİM (BİN TL)
13,32	**37.944.602**	**23,5**	**32**										**12.727.359**
14,0	346.498	109,8	67	◆Göltaş Çimento	17,53	16,83	18,28	9,30	18,28	4,59	43,16	15,67	17.763
-	-39.815	-3,1	15	◆Konya Çimento	261,90	248,50	290,80	155,50	290,80	5,48	47,13	47,38	28.039
8,5	-32.596	-5,5	45	Mardin Çimento	5,43	5,27	5,94	2,32	6,55	1,88	95,53	125,24	24.198
1,5	-1.221	-0,4	32	Niğbaş Niğde Beton	6,20	5,00	6,65	1,95	17,10	20,39	55,00	141,25	1.483
9,8	-196.419	-10,8	16	Nuh Çimento	12,09	11,71	13,00	5,67	13,03	0,33	74,46	72,45	5.059
-	22.071	4,4	8	Ünye Çimento	4,05	3,99	4,40	2,28	4,40	1,00	21,05	20,36	2.337
14,0	**10.847.950**	**47,9**	**25**	**Dayanıklı tük.**									**296.233**
10,7	6.320.159	46,3	25	✖◆Arçelik (Kur.Yön.)	20,18	19,07	20,34	14,49	21,24	0,30	27,80	28,95	65.309
9,0	4.673	0,6	32	İhlas Ev Aletleri (Kur.Yön.)	2,40	2,20	2,50	0,30	2,78	-1,23	634,79	657,75	713
-	20.343	22,5	45	Silverline Endüstri	2,01	2,00	2,25	0,96	2,26	-4,74	50,00	34,90	5.983
35,8	661.174	17,5	7	Vestel Beyaz Eşya	19,90	18,90	21,00	8,61	21,00	4,85	103,74	104,25	7.776
12,7	3.841.601	89,5	26	Vestel (Kur.Yön.)	12,80	11,94	13,22	5,25	14,57	5,35	130,63	122,61	216.452
15,9	**757.763**	**2,2**	**53**	**Demir çelik**									**590.537**
16,6	2.036.115	-6,7	48	✖◆Ereğli Demir Çelik (Kur.Yön.)	8,66	8,15	8,92	5,87	8,92	6,13	41,93	32,05	240.308
-	1.611.783	101,9	16	İzmir Demir Çelik	4,22	4,20	4,60	1,41	4,60	-4,09	154,22	152,69	1.334
12,9	240.052	40,3	65	Kardemir (A)	2,48	2,36	2,54	1,54	2,54	3,33	53,08	51,41	3.524
12,9	119.345	40,4	62	Kardemir (B)	2,47	2,34	2,54	1,54	2,54	3,35	51,66	50,84	4.036
12,9	779.408	40,1	89	✖◆Kardemir (D)	2,49	2,36	2,58	1,79	2,61	3,32	27,96	23,43	324.287
5,5	43.290	36,9	53	Tuğçelik	3,91	3,51	4,24	1,83	4,24	1,56	83,57	86,19	17.048
32,6	54.850	20,9	29	Yükselen Çelik	6,06	6,02	6,75	5,23	7,39	-6,34	-	-	34.951
8,8	**22.991.415**	**129,3**	**22**	**Enerji**									**471.525**
-	3.119.604	427,8	25	Ak Enerji	1,00	0,92	1,12	0,44	1,12	8,70	58,73	61,29	47.668
9,4	2.184.697	90,7	21	Aksa Enerji	3,93	3,73	4,02	2,10	4,02	3,15	46,64	44,49	16.047
33,9	33.426	14,8	69	Aksu Enerji	13,70	12,13	14,10	6,94	14,10	12,48	77,46	61,37	4.383
14,9	1.426.118	150,7	14	Ayen Enerji	3,41	3,24	3,59	1,57	3,59	3,33	89,38	73,17	23.560
-	29.025	78,1	83	Emek Elektrik	1,53	1,47	1,81	0,68	1,81	2,00	56,12	50,00	18.314
11,7	6.429.481	71,0	20	Enerjisa Enerji	7,67	7,56	8,02	4,49	8,02	-0,90	62,90	60,38	46.870
-	62.864	25,2	68	◆Gersan Elektrik	3,12	2,99	3,29	1,70	3,29	1,96	27,85	46,53	60.600
14,5	67.798	16,1	36	Naturel Yenilenebilir Enerji Ticaret	12,73	12,47	13,44	5,81	14,33	-3,92	-	-	15.514
-	1.041.082	174,0	60	◆Odaş Elektrik	2,03	1,84	2,19	1,14	2,21	9,14	44,17	25,17	150.199
0,9	8.597.320	277,3	15	Zorlu Enerji	1,55	1,47	1,61	1,04	1,61	5,44	26,02	22,05	88.370
14,8	**5.087.205**	**10,8**	**30**	**Gıda & içecek**									**235.126**
-	27	0,1	75	Altınyağ	0,41	0,41	0,42	0,26	0,84	-2,38	-6,82	-46,05	323
35,3	61.322	37,0	84	◆A.V.O.D Gıda Ve Tarım	1,84	1,80	1,92	1,42	3,20	-	-5,64	-42,50	29.188
8,8	2.541.935	19,5	32	◆Anadolu Efes (Kur.Yön.)	22,04	21,22	22,28	16,59	26,00	1,19	9,80	8,33	26.937
18,8	-117.499	-7,0	8	Banvit	16,78	16,30	17,29	9,46	17,90	-2,04	55,51	55,23	5.751
17,9	1.536.696	16,7	25	Coca Cola İçecek (Kur.Yön.)	36,10	33,80	36,30	23,67	38,42	1,29	22,10	25,68	15.745
-9,5	143.706	89,9	31	Dardanel	3,00	2,40	3,00	0,88	3,00	21,46	172,73	185,71	774
21,6	6.441	140,2	71	Ekiz Kimya	0,64	0,59	0,65	0,26	0,77	-1,54	93,94	113,33	30
17,8	-1.292	-1,8	55	Ersu Gıda	2,05	1,96	2,14	0,78	2,24	-3,30	122,83	118,09	5.411
56,3	7.251	9,4	54	Frigo Pak Gıda	12,89	12,89	15,11	1,46	15,30	-15,42	658,24	510,90	236
18,6	-3	-0,0	46	Karsusan Su Ürünleri San.	8,12	8,04	8,98	2,80	8,98	1,50	119,46	132,00	233
-	125.424	3,3	1	Kent Gıda	131,20	127,90	134,90	103,50	144,00	0,92	10,25	10,62	910
30,2	155.873	7,8	13	◆Kerevitaş Gıda	3,01	2,88	3,24	1,41	3,24	-0,99	67,22	66,30	18.441
20,1	10.553	4,2	22	Konfrut Gıda	7,60	7,23	8,04	4,43	8,95	-4,52	59,13	60,34	3.137
-	3.126	2,1	90	Kristal Kola	1,52	1,49	1,57	0,76	1,57	-	44,76	49,66	18.911
-	7.052	12,0	89	Merko Gıda	1,00	0,98	1,08	0,57	1,74	-4,76	-0,99	-1,96	7.303
13,6	9.045	12,7	78	Oylum Sınai Yatırımlar	5,16	4,92	5,65	0,95	6,10	-9,31	405,88	421,21	10.125
21,7	69.194	65,5	40	Penguen Gıda	1,90	1,84	1,98	1,06	2,66	2,15	75,93	49,61	11.700
9,6	-5.565	-1,5	33	Pınar Et Ve Un (Kur.Yön.)	8,74	8,64	9,25	4,17	10,19	-3,43	96,99	94,33	710
-	84.381	85,7	31	Pınar Su (Kur.Yön.)	2,20	2,18	2,36	1,15	2,79	-2,65	76,00	78,86	5.096
7,4	118.636	19,4	38	Pınar Süt (Kur.Yön.)	13,59	12,65	14,50	5,56	15,26	4,14	118,60	115,34	27.627
4,4	300	1,2	92	Selçuk Gıda	2,32	1,87	2,32	1,15	2,32	26,78	74,44	93,33	111
29,7	170.889	5,0	4	T.Tuborg	10,65	10,11	10,75	6,80	11,25	1,43	34,23	29,83	227
9,6	133.253	15,8	41	Tat Gıda (Kur.Yön.)	6,22	5,97	6,48	3,69	6,48	-3,42	62,83	60,31	6.286
42,4	350.216	12,1	17	◆Tukaş	10,60	9,55	10,60	1,47	10,60	10,76	538,55	601,99	23.211
21,0	-527.447	-7,1	39	Ülker Bisküvi	21,70	21,04	22,12	13,98	22,48	-0,09	47,92	40,78	12.668
4,6	203.692	64,5	28	Ulusoy Un Sanayi	3,74	3,68	4,03	1,98	4,03	-1,32	79,81	66,22	4.033
12,2	**981.137**	**8,7**	**21**	**İlaç-Sağlık**									**141.785**
25,9	353.761	20,5	18	◆Deva Holding	8,61	8,01	8,81	3,09	8,85	-1,49	161,70	157,78	6.392
1,3	-490.275	-19,3	19	◆Eczacıbaşı İlaç	3,70	3,45	3,76	2,14	3,76	4,23	52,54	44,10	110.913
7,7	116.282	95,8	66	Lokman Hekim Sağlık	5,06	4,76	5,19	3,13	5,74	-0,39	13,68	22,39	3.626
-	1.591.388	51,5	35	◆MLP Sağlık	14,85	13,85	15,04	9,50	16,17	0,34	38,79	25,85	4.220
6,6	-753	-0,9	64	RTA Laboratuvarları	2,23	2,04	2,92	1,13	2,99	-22,84	37,37	7,18	13.443
22,8	-589.266	-15,9	15	Selçuk Ecza Deposu	5,95	5,83	6,26	2,63	6,26	-3,57	118,87	114,27	3.192
11,7	**51.841.520**	**34,1**	**31**	**Holding**									**921.373**
48,1	-163.818	-6,9	26	Alarko Holding	5,49	5,32	5,66	1,78	5,66	0,18	181,50	178,80	61.929
-	1.526	6,1	99	Marka Yatırım Holding	1,20	1,12	1,34	0,45	1,34	-5,51	93,55	53,85	8.344
-	7.467	91,1	73	Artı Yatırım Holding	0,82	0,80	0,82	0,73	1,28	-	-5,75	-16,33	39
10,6	491	7,0	87	Atlantis Yatırım Holding	0,88	0,88	1,00	0,18	1,05	-12,00	388,89	282,61	33
3,2	-404.687	-29,1	13	Borusan Yat. Paz.	49,38	46,02	52,65	31,20	52,65	5,06	36,30	33,19	2.833
-	3.249.002	36,3	2	Beymen Perakende Yat.	13,60	-	-	3,61	18,20	-0,22	245,18	247,83	-
90,4	-4.924	-34,2	32	Cosmos Yat. Holding	2,40	1,80	2,54	0,86	2,54	33,33	147,42	166,67	102

ŞİRKETLERİN KARNESİ

HİSSE ADI	BİST KODU	ÖDENMİŞ SERMAYE (BİN TL)	YEDEKLER TOPLAMI	PİYASA DEĞERİ (BİN TL)	2018/09 KÂRI (BİN TL)	2019/06 KÂRI (BİN TL)	2019/09 KÂRI (BİN TL)	F/K SON 12 AY	F/DD	TEMETTÜ GETİRİSİ (%)	NET KÂR MARJI 2018/09 %	NET KÂR MARJI 2019/06 %	NET KÂR MARJI 2019/09 %
Toplam Piyasa:	**XUTUM**			**1.014.186.357**	**60.876.314**	**38.754.813**	**67.408.571**	**9,1**	**1,3**	**2,34**	**4,6**	**3,7**	**4,8**
Dagi Yatırım Holding	DAGHL	10.800	7.325	20.736	-2.339	1.274	1.444	9,1	1,1	-	-357,7	1.495,5	1.696,1
✖◆Doğan Holding (Kur.Yön.)	DOHOL	2.616.938	4.318.746	4.893.675	4.186.702	451.689	449.237	-	0,7	-	47,4	7,3	4,6
Eczacıbaşı Yatırım	ECZYT	105.000	2.007.337	1.055.250	114.829	50.354	42.347	37,3	0,5	6,3	426,8	-	-
Egeli&Co Yatırım Holding	EGCYH	40.000	-39.436	5.600	-2.654	-182	20	14,6	9,9	-	-	-	-
◆Enka İnşaat (Kur.Yön.)	ENKAI	5.000.000	31.826.004	30.350.000	757.781	1.919.444	2.830.408	8,3	0,8	2,6	8,0	33,9	34,9
Gedik Yatırım Holding	GYHOL	30.000	88.262	246.600	20.657	16.528	45.131	4,4	2,1	-	36,9	62,8	77,2
Global Yat. Holding (Kur.Yön.)	GLYHO	325.888	658.341	1.564.264	-86.179	-99.830	-86.309	-	1,6	-	-11,0	-16,3	-8,2
Güler Yat. Holding	GLRYH	30.000	18.454	59.400	10.356	1.193	1.296	32,3	1,2	-	-	13,1	10,3
◆GSD Holding	GSDHO	450.000	982.920	580.500	371.450	100.912	109.585	18,5	0,4	-	518,6	184,5	128,8
◆Işıklar Enerji Yapı Hol.	IEYHO	543.596	-400.501	244.618	-18.294	-8.161	-8.370	11,1	1,7	-	-5,9	-5,0	-3,5
İhlas Holding (Kur.Yön.)	IHLAS	790.400	-322.855	600.704	-27.953	-33.983	-21.797	-	1,3	-	-4,2	-10,1	-4,3
◆İttifak Holding	ITTFH	90.000	193.636	355.500	-27.493	-16.589	-34.890	-	1,3	-	-3,3	-6,3	-7,7
Kapital Yat. Holding	KPHOL	4.250	2.702	9.818	690	581	863	7,2	1,4	-	-	-	-
Kervansaray Yat. Holding	KERVN	588.505	-396.091	358.988	-248.733	-44.346	-3.638	2,7	1,9	-	-238,8	-77,7	-2,8
✖◆Koç Holding	KCHOL	2.535.898	32.269.198	51.833.756	3.826.638	2.204.755	3.280.678	10,4	1,5	1,5	3,7	3,0	2,9
◆Bera Holding	BERA	341.600	1.310.367	1.229.760	5.383	38.729	63.183	16,0	0,7	-	0,3	3,5	3,8
Mazhar Zorlu Holding	MZHLD	10.836	-15.087	86.580	4.530	733	1.319	4,5	-20,4	-	2,7	0,8	0,9
MMC San. Ve Tic. Yat.	MMCAS	13.337	-12.860	12.537	109	-60	-193	-	26,3	-	8,7	-3,8	-12,3
◆Metro Holding	METRO	300.000	343.504	393.000	-83.003	22.217	28.901	-	0,6	-	-	-	-
◆Net Holding	NTHOL	563.876	3.321.942	1.279.998	-276.540	-79.040	-38.784	2,6	0,3	-	-50,7	-19,9	-6,3
Ostim Endüstriyel Yat	OSTIM	76.231	48.721	131.880	-5.834	-6.671	-3.959	24,4	1,1	-	-6,1	-56,6	-20,4
Polisan Holding	POLHO	758.500	716.880	2.275.500	24.490	5.880	40.396	52,0	1,5	0,8	3,0	1,1	5,2
✖◆Sabancı Holding	SAHOL	2.040.404	29.734.213	19.343.029	3.400.958	1.946.202	2.899.153	5,8	0,6	2,7	28,9	21,4	21,0
Sali✖ Yatırım Holding	SALI✖	5.000	-1.346	29.500	-649	-211	-310	-	8,1	-	-	-	-
✖◆TAV Havalimanları (Kur.Yön.)	TAVHL	363.281	6.271.957	9.903.047	1.131.334	388.778	949.894	7,8	1,5	3,5	38,5	18,0	25,7
✖◆Tekfen Holding	TKFEN	370.000	4.975.709	6.697.000	981.925	1.181.886	1.440.288	3,6	1,3	3,0	11,7	14,2	12,7
Ufuk Yatırım	UFUK	46.847	90.928	127.424	-15.650	-5.322	-6.363	-	0,9	-	-124,9	-49,6	-42,2
Verusa Holding	VERUS	70.000	218.790	1.192.800	19.218	32.526	37.049	19,4	4,1	0,1	23,0	61,0	55,4
◆Anadolu Grubu Holding (Kur.Yön.)	AGHOL	243.535	4.697.694	4.193.664	-1.436.338	-471.268	-227.888	44,4	0,8	0,5	-7,9	-2,7	-0,7
Yeşil Yatırım Holding	YESIL	6.750	186.797	75.735	1.942	-260	-303	-	0,4	-	-	-	-
Kağıt, ambalaj				**3.425.148**	**162.412**	**-28.157**	**-376**	**12,9**	**2,3**	**1,2**	**5,0**	**-1,2**	**-0,0**
Alkim Kağıt	ALKA	52.500	95.994	278.775	43.880	18.993	30.214	8,3	1,9	7,2	17,1	9,4	10,0
Bak Ambalaj	BAKAB	36.000	149.087	264.960	18.809	7.883	10.931	9,4	1,4	3,2	5,8	3,4	3,1
Duran Doğan Basım	DURDO	16.576	55.602	213.662	-3.441	2.324	9.892	7,7	3,0	-	-2,5	2,2	5,5
Gediz Ambalaj	GEDZA	11.664	51.485	77.916	10.134	6.324	8.739	6,8	1,2	-	19,9	15,0	14,6
Kaplamin	KAPLM	20.000	25.329	107.800	5.105	-546	-5.777	-	2,4	-	3,3	-0,6	-4,1
Kartonsan	KARTN	2.837	431.443	1.078.065	82.820	47.095	59.393	12,0	2,5	1,3	18,3	12,1	10,5
Mondi Tire Kutsan	TIRE	200.000	48.928	660.000	42.797	-22.974	-16.591	40,4	2,7	-	5,5	-4,4	-2,1
Olmuksan-IP	OLMIP	82.103	168.981	548.445	-6.871	-69.874	-69.862	-	2,2	-	-0,8	-13,4	-9,0
Prizma Press Matbaacılık	PRZMA	24.000	18.377	97.440	437	-745	143	1.006,7	2,3	-	6,8	-23,0	2,4
Saray Matbaacılık	SAMAT	18.300	3.294	28.365	-277	-1.983	-3.938	-	1,3	-	-0,5	-6,1	-4,5
Viking Kağıt	VKING	42.000	-38.434	69.720	-30.980	-14.654	-23.521	-	19,6	-	-18,0	-12,7	-13,9
Girişim Sermayesi				**2.771.852**	**-1.489.520**	**-337.896**	**-172.349**	**3,7**	**1,0**	**0,0**	**-1.537,1**	**-633,4**	**-158,9**
Egeli & Co Tarım Girişim	EGCYO	22.000	-13.617	5.280	-1.657	-1.393	-1.958	-	0,6	-	-	-115,3	-162,0
Egeli&Co Enerji Yatırım	EGCEY	20.000	1.299	7.000	-254	-32	-151	-	0,3	-	-	-	-
HUB Girişim	HUBVC	20.000	25.920	290.000	2.235	485	529	13,2	6,3	-	79,3	2.370,8	2,0
◆Gözde Girişim	GOZDE	385.000	1.671.114	1.794.100	-1.538.547	-363.817	-202.299	2,7	0,9	-	-15.187,5	-16.005,5	-772,0
Hedef Girişim	HDFGS	64.000	49.802	129.920	27.641	10.250	10.279	-	1,1	0,3	61,1	105,5	112,0
İş Girişim	ISGSY	74.652	191.483	265.016	2.324	3.888	6.183	38,2	1,0	-	36,1	45,5	48,1
Rhea Girişim	RHEAG	41.550	-17.529	46.536	4.461	-99	-1.379	-	1,9	-	-	-	-
Verusaturk Girisim	VERTU	52.000	114.909	234.000	14.276	12.822	16.446	13,3	1,4	-	44,0	40,6	52,0
Medya				**3.055.888**	**375.840**	**-38.069**	**-77.249**	**24,9**	**2,2**	**0,9**	**47,7**	**-9,3**	**-12,8**
Doğan Burda	DOBUR	19.559	3.615	101.708	4.026	54	-1.845	-	4,4	-	6,1	0,1	-3,0
Demirören Gazetecilik (****)	DGZTE	105.000	380.873	1.522.500	57.458	-	-	18,5	3,1	1,7	38,8	-	-
Hürriyet Gzt. (Kur.Yön.)	HURGZ	592.000	-27.334	674.880	330.280	-25.024	-64.054	-	1,2	-	103,5	-13,5	-24,1
İhlas Gazetecilik	IHGZT	120.000	132.110	586.800	-7.052	-1.822	1.346	240,7	2,3	-	-7,3	-2,6	1,2
İhlas Yayın Holding	IHYAY	200.000	-108.028	170.000	-8.873	-11.277	-12.697	-	1,8	-	-5,7	-10,3	-7,6
Mobil İletişim				**55.336.000**	**-2.448.712**	**2.434.378**	**4.353.061**	**7,4**	**2,1**	**2,9**	**-8,2**	**10,8**	**12,5**
✖◆Turkcell	TCELL	2.200.000	15.176.481	30.206.000	1.157.196	1.689.615	2.490.866	9,0	1,7	5,3	7,8	15,0	14,2
✖◆Türk Telekom (Kur.Yön.)	TTKOM	3.500.000	5.484.935	25.130.000	-3.605.908	744.763	1.862.195	6,2	2,8	-	-24,0	6,7	10,7
Otomotiv				**47.663.721**	**2.362.019**	**1.768.560**	**2.691.602**	**12,4**	**3,7**	**4,7**	**4,6**	**4,9**	**5,0**
Anadolu Isuzu	ASUZU	84.000	441.383	1.071.000	-90.243	-15.753	-17.991	213,1	2,0	-	-10,4	-2,8	-2,2
◆Doğuş Otomotiv (Kur.Yön.)	DOAS	220.000	1.099.090	2.200.000	128.950	-44.110	-2.813	1.578,2	1,7	5,5	1,7	-1,1	-0,0
✖◆Ford Otosan	FROTO	350.910	4.266.951	23.651.334	1.272.358	888.288	1.342.707	13,5	5,1	4,6	5,5	4,8	4,8
◆Karsan Otomotiv	KARSN	900.000	-342.945	1.350.000	-20.111	8.322	20.418	78,8	2,4	-	-2,0	1,1	1,7
◆Otokar (Kur.Yön.)	OTKAR	24.000	566.952	3.477.600	-85.906	195.330	297.386	6,4	5,9	1,7	-10,6	15,2	15,8
✖◆Tofaş Oto. Fab. (Kur.Yön.)	TOASO	500.000	3.488.415	12.520.000	1.003.884	733.203	1.031.147	9,2	3,1	5,4	7,3	7,9	7,7
◆Tümosan Motor ve Traktör	TMSN	115.000	383.603	669.300	-12.843	-18.079	-22.856	-	1,3	-	-3,9	-10,2	-9,5
Türk Traktör (Kur.Yön.)	TTRAK	53.369	645.668	2.724.487	165.930	21.359	43.604	23,1	3,9	10,4	5,5	1,2	1,6
Oto malz.				**11.286.030**	**743.107**	**412.793**	**605.546**	**13,7**	**3,0**	**1,3**	**10,2**	**7,3**	**7,0**
Bosch Fren Sistemleri	BFREN	2.500	58.636	650.000	27.042	20.228	20.337	23,6	10,6	3,3	17,1	17,1	12,6
Brisa	BRISA	305.117	589.710	2.587.391	75.090	16.694	74.318	27,2	2,9	-	3,4	1,0	2,8
Çelik Halat	CELHA	16.500	24.930	110.715	9.134	-4.185	-3.512	19,3	2,7	4,1	3,8	-2,5	-1,4

NOT:** * 2019/06 ** 2019/03 *** 2018/12 * 2018/09 dönemine ait bilançolar üzerinden hesaplanmıştır.*

BORSADA GEÇEN HAFTA

ÖZSERMAYE KÂRLILIĞI (%)	NET BORÇ (BİN TL)	NET BORÇ PİYASA DEĞERİ (%)	TAKAS SAKLAMA ORANI (%)	HİSSE ADI	KAPANIŞ FİYATI (TL)	HAFTA İÇİ EN DÜŞÜK (TL)	HAFTA İÇİ EN YÜKSEK (TL)	SON 12 AY EN DÜŞÜK (TL)	SON 12 AY EN YÜKSEK (TL)	DÖNEMSEL GETİRİ HAFTALIK (%)	DÖNEMSEL GETİRİ 2019 BAŞI BÜYÜME (%)	DÖNEMSEL GETİRİ YILLIK (TL)	ORTALAMA GÜNLÜK HACİM (BİN TL)
13,32	**37.944.602**	**23,5**	**32**										**12.727.359**
12,6	-7	-0,0	49	Dagi Yatırım Holding	1,92	1,85	1,99	0,93	2,20	-1,54	90,10	100,00	798
-	-773.486	-15,8	35	✖◆Doğan Holding (Kur.Yön.)	1,87	1,85	2,07	0,86	2,07	-4,59	100,79	89,64	52.730
1,3	-104.595	-9,9	22	Eczacıbaşı Yatırım	10,05	9,85	10,35	5,73	10,35	1,01	56,97	50,90	6.195
67,9	-1	-0,0	83	Egeli&Co Yatırım Holding	0,14	0,11	0,14	0,09	0,20	16,67	40,00	40,00	85
9,9	3.755.557	-12,4	12	◆Enka İnşaat (Kur.Yön.)	6,07	5,95	6,19	4,19	6,19	2,36	39,93	39,32	33.295
47,8	39.258	15,9	8	Gedik Yatırım Holding	8,22	7,92	8,42	2,20	8,42	3,79	249,79	211,36	724
-	2.459.439	157,2	32	Global Yat. Holding (Kur.Yön.)	4,80	4,46	5,18	2,56	5,18	2,56	60,54	62,71	48.258
3,8	19.370	32,6	65	Güler Yat. Holding	1,98	1,98	2,57	0,98	2,57	-10,00	85,05	88,57	18.396
2,2	90.021	15,5	56	◆GSD Holding	1,29	1,29	1,35	0,76	1,35	-	61,25	61,25	9.509
15,5	12.237	5,0	100	◆Işıklar Enerji Yapı Hol.	0,45	0,44	0,48	0,26	0,88	-2,17	-46,43	9,76	17.382
-	308.226	51,3	80	İhlas Holding (Kur.Yön.)	0,76	0,75	0,84	0,29	0,84	1,33	137,50	153,33	54.866
-	686.983	193,2	83	◆İttifak Holding	3,95	3,72	4,14	1,96	5,72	-1,25	91,13	69,29	22.875
19,7	-8	-0,1	59	Kapital Yat. Holding	2,31	2,31	2,54	1,51	3,14	-8,33	-19,51	-21,96	30
69,4	839.565	233,9	30	Kervansaray Yat. Holding	0,61	0,50	0,67	0,22	0,67	22,00	74,29	69,44	1.152
14,3	15.780.916	30,4	22	✖◆Koç Holding	20,44	19,57	20,46	13,21	21,14	1,49	47,59	47,08	75.411
4,6	604.953	49,2	42	◆Bera Holding	3,60	3,59	3,84	1,53	4,44	-2,96	74,76	87,50	12.008
-452,2	-1.056	-1,2	37	Mazhar Zorlu Holding	7,99	7,21	8,18	3,40	8,18	9,45	109,71	125,07	223
-	-104	-0,8	92	MMC San. Ve Tic. Yat.	0,94	0,90	0,97	0,83	1,29	-1,05	-14,55	-4,08	5
-	587	0,1	46	◆Metro Holding	1,31	1,25	1,51	0,71	3,24	-12,67	72,37	67,95	74.788
12,8	650.994	50,9	32	◆Net Holding	2,27	2,24	2,38	1,45	2,38	-2,16	15,82	13,50	23.322
4,3	85.819	65,1	83	Ostim Endüstriyel Yat	1,73	1,62	2,00	0,88	2,00	4,85	60,19	53,10	43.653
3,0	179.361	7,9	16	Polisan Holding	3,00	2,71	3,00	1,99	3,73	8,30	-0,49	23,89	50.093
10,5	20.908.739	108,1	44	✖◆Sabancı Holding	9,48	9,22	9,72	6,82	10,06	1,72	31,07	33,02	100.956
-	-270	-0,9	41	Sali✖ Yatırım Holding	5,90	5,40	6,12	1,73	6,20	1,72	53,25	56,91	61
19,2	3.008.897	30,4	40	✖◆TAV Havalimanları (Kur.Yön.)	27,26	26,88	28,28	19,44	28,52	-0,73	23,96	36,01	42.459
34,8	3.323.364	-49,6	48	✖◆Tekfen Holding	18,10	17,84	18,48	16,42	27,40	-0,66	-7,80	-8,85	111.092
-	-158	-0,1	7	Ufuk Yatırım	2,72	2,55	2,83	0,97	2,83	14,29	138,60	136,52	100
-	-4.036	-0,3	27	Verusa Holding	17,04	16,10	18,47	13,77	22,55	-5,33	2,86	13,83	18.550
1,9	11.443.746	272,9	26	◆Anadolu Grubu Holding (Kur.Yön.)	17,22	16,47	17,64	8,81	17,64	2,20	69,92	59,19	20.170
-	-10	-0,0	47	Yeşil Yatırım Holding	11,22	11,08	12,65	6,80	16,66	-6,89	16,51	10,22	8.906
13,7	**760.685**	**22,2**	**22**	**Kağıt, ambalaj**									**166.842**
22,7	62.218	22,3	19	Alkim Kağıt	5,31	5,20	5,54	3,15	5,54	0,19	47,74	46,33	1.240
15,2	68.649	25,9	16	Bak Ambalaj	7,36	6,92	7,75	3,68	7,75	1,52	56,32	72,29	3.358
38,5	96.770	45,3	35	Duran Doğan Basım	12,89	12,20	15,20	3,61	15,20	9,70	152,75	173,09	4.644
18,3	-14.262	-18,3	47	Gediz Ambalaj	6,68	6,39	6,78	3,80	6,78	2,93	65,17	60,90	3.182
-	34.507	32,0	16	Kaplamin	5,39	5,20	5,75	2,98	7,00	-	49,72	67,39	32
20,7	-69.126	-6,4	26	Kartonsan	380,00	353,00	385,20	295,30	391,91	5,82	19,13	11,77	7.333
6,6	265.578	40,2	21	Mondi Tire Kutsan	3,30	2,20	3,46	1,32	3,46	42,86	77,42	69,23	137.797
-	190.440	34,7	7	Olmuksan-IP	6,68	6,60	7,95	3,10	8,24	-10,81	98,22	100,00	1.286
0,2	5.519	5,7	33	Prizma Press Matbaacılık	4,06	3,60	4,06	1,52	5,65	6,01	161,94	147,56	274
-	23.134	81,6	84	Saray Matbaacılık	1,55	1,43	1,64	0,92	1,64	1,97	55,00	63,16	5.878
-	97.257	139,5	21	Viking Kağıt	1,66	1,59	1,74	0,94	1,75	-0,60	50,91	48,21	1.819
25,9	**14.341**	**0,5**	**36**	**Girişim Sermayesi**									**129.789**
-	6.988	132,4	100	Egeli & Co Tarım Girişim	0,24	0,19	0,24	0,11	0,24	33,33	84,62	100,00	59
-	-16	-0,2	16	Egeli&Co Enerji Yatırım	0,35	0,33	0,36	0,21	0,50	2,94	45,83	45,83	110
48,0	-293	-0,1	74	HUB Girişim	14,50	13,40	15,00	1,74	15,45	0,62	671,28	710,06	4.292
31,8	83.571	4,7	24	◆Gözde Girişim	4,66	4,17	4,88	2,43	4,88	10,95	74,53	73,23	39.019
-	-16.096	-12,4	56	Hedef Girişim	2,03	1,95	2,07	1,05	2,14	-	75,00	72,03	20.015
2,6	-43.753	-16,5	31	İş Girişim	3,55	3,55	4,27	1,77	4,27	-9,67	74,02	71,50	58.655
-	-900	-1,9	87	Rhea Girişim	1,12	1,07	1,17	0,57	1,17	-1,75	69,70	57,75	5.683
10,6	-15.161	-6,5	35	Verusaturk Girisim	4,50	4,33	4,70	2,46	5,03	-3,43	45,98	48,68	1.956
6,0	**-127.492**	**-4,2**	**31**	**Medya**									**34.597**
-	-16.684	-16,4	12	Doğan Burda	5,20	5,05	5,64	2,51	5,76	-3,70	72,76	67,20	4.413
17,0	-178.066	-11,7	0	Demirören Gazetecilik	14,50	-	-	8,00	19,30	-	51,04	86,14	-
-	4.610	0,7	21	Hürriyet Gzt. (Kur.Yön.)	1,14	0,98	1,63	0,63	1,71	-28,30	22,58	18,75	6.393
1,0	25.356	4,3	41	İhlas Gazetecilik	4,89	4,81	5,15	0,55	5,15	-	701,64	598,57	403
-	37.291	21,9	74	İhlas Yayın Holding	0,85	0,79	0,88	0,30	1,03	7,59	157,58	174,19	23.389
28,2	**15.412.999**	**27,9**	**27**	**Mobil İletişim**									**330.284**
19,3	4.700.873	15,6	49	✖◆Turkcell	13,73	13,28	13,90	10,66	14,84	-0,79	17,00	16,35	114.993
45,4	10.712.126	42,6	13	✖◆Türk Telekom (Kur.Yön.)	7,18	7,02	7,40	3,51	7,46	-0,69	84,10	85,53	215.291
29,7	**8.125.130**	**17,0**	**25**	**Otomotiv**									**333.671**
1,0	436.332	40,7	16	Anadolu Isuzu	12,75	12,73	13,60	5,87	13,60	0,47	106,31	90,87	35.723
0,1	2.013.324	91,5	15	◆Doğuş Otomotiv (Kur.Yön.)	10,00	9,02	11,38	3,49	11,38	9,53	145,89	154,09	94.687
38,0	2.773.998	11,7	18	✖◆Ford Otosan	67,40	63,10	67,45	41,45	70,46	4,09	44,47	44,47	24.125
3,1	1.108.723	82,1	32	◆Karsan Otomotiv	1,50	1,45	1,56	0,98	1,75	2,04	26,13	27,12	87.203
92,7	910.889	26,2	27	◆Otokar (Kur.Yön.)	144,90	141,20	148,20	78,15	154,50	-2,09	68,71	77,77	10.428
34,0	503.511	4,0	24	✖◆Tofaş Oto. Fab. (Kur.Yön.)	25,04	24,28	25,72	14,04	25,84	0,56	61,43	62,10	34.878
-	223.637	33,4	29	◆Tümosan Motor ve Traktör	5,82	5,61	6,03	3,60	6,03	3,74	29,33	26,52	41.572
16,8	154.716	5,7	24	Türk Traktör (Kur.Yön.)	51,05	50,50	52,95	25,02	52,95	-1,83	46,28	45,19	5.054
22,0	**3.824.601**	**33,9**	**38**	**Oto malz.**									**256.697**
45,0	-6.407	-1,0	15	Bosch Fren Sistemleri	260,00	256,30	281,10	143,50	281,10	3,42	70,19	62,94	7.193
10,6	2.022.260	78,2	10	Brisa	8,48	7,66	8,50	5,16	8,50	9,28	33,97	32,50	4.861
13,8	64.880	58,6	20	Çelik Halat	6,71	6,28	6,72	3,66	6,72	6,17	24,19	42,75	1.775

ŞİRKETLERİN KARNESİ

HİSSE ADI	BİST KODU	ÖDENMİŞ SERMAYE (BİN TL)	YEDEKLER TOPLAMI	PİYASA DEĞERİ (BİN TL)	2018/09 KÂRI (BİN TL)	2019/06 KÂRI (BİN TL)	2019/09 KÂRI (BİN TL)	F/K SON 12 AY	F/DD	TEMETTÜ GETİRİSİ (%)	NET KÂR MARJI 2018/09 %	NET KÂR MARJI 2019/06 %	NET KÂR MARJI 2019/09 %
Toplam Piyasa:	**XUTUM**			**1.014.186.357**	**60.876.314**	**38.754.813**	**67.408.571**	**9,1**	**1,3**	**2,34**	**4,6**	**3,7**	**4,8**
◆Çemaş Döküm	CEMAS	237.000	-77.838	353.130	-49.555	26.209	33.251	6,2	2,2	-	-40,4	33,9	28,7
◆Çemtaş	CEMTS	100.976	356.538	811.844	134.457	44.013	41.934	15,1	1,8	0,6	24,0	12,1	8,0
Döktaş Dökümcülük	DOKTA	66.845	135.610	2.499.996	79.830	64.388	80.878	24,4	12,3	-	9,2	10,4	8,9
Demısaş Döküm	DMSAS	52.500	67.846	172.725	26.365	11.347	11.009	8,3	1,4	-	9,9	5,6	3,8
Ditaş Doğan	DITAS	10.000	18.562	88.500	4.640	1.972	2.897	15,2	3,1	0,8	5,4	3,6	3,4
◆Ege Endüstri	EGEEN	3.150	642.665	1.701.000	248.187	151.457	192.145	5,8	2,6	4,1	62,1	27,7	24,5
F-M İzmit Piston	FMIZP	14.277	35.604	460.569	31.015	16.361	22.032	20,9	9,2	3,4	44,3	28,7	24,8
Good-Year	GOODY	270.000	422.820	950.400	136.603	28.992	61.288	18,7	1,4	1,8	7,7	2,0	2,7
Jantsa Jant Sanayi	JANTS	11.100	244.203	628.260	36.318	43.940	65.836	7,2	2,5	2,3	11,7	16,8	16,4
Katmerciler Ekipman	KATMR	75.000	54.668	271.500	-16.018	-8.622	3.134	79,1	2,1	-	-9,0	-6,5	1,5
Perakende gıda				**41.672.453**	**-7.971**	**-130.631**	**289.199**	**22,1**	**7,8**	**1,2**	**-0,0**	**-0,3**	**0,4**
Adese Alışveriş Ticaret	ADESE	126.000	446.973	231.840	-33.266	-500	-6.364	20,9	0,4	-	-7,0	-0,5	-4,2
✖◆Bim Mağazalar	BIMAS	607.200	3.440.712	27.324.000	891.309	562.296	906.215	21,6	6,8	1,8	3,8	2,9	3,1
◆Şok Marketler	SOKM	611.929	-491.676	5.886.753	121.537	-121.798	-150.815	-	49,0	-	1,4	-1,6	-1,3
Bizim Mağazaları	BIZIM	60.000	71.723	666.000	14.740	10.551	21.813	23,2	5,1	-	0,5	0,5	0,6
Carrefoursa	CRFSA	700.000	-925.925	3.157.000	204.318	-199.821	-279.175	-	-14,0	-	5,4	-6,8	-6,0
Migros Ticaret (Kur.Yön.)	MGROS	181.054	272.677	4.406.860	-1.206.609	-381.359	-202.475	26,1	9,7	-	-8,7	-3,6	-1,2
Petrol dağıtım				**34.708.765**	**2.083.535**	**609.870**	**567.563**	**15,1**	**2,2**	**9,5**	**2,9**	**1,2**	**0,8**
Aygaz (Kur.Yön.)	AYGAZ	300.000	2.063.087	3.744.000	315.134	130.795	198.683	33,4	1,6	10,4	4,4	2,6	2,6
✖◆Tüpraş (Kur.Yön.)	TUPRS	250.419	12.588.431	30.325.765	1.946.730	495.280	339.782	14,4	2,4	9,5	3,1	1,1	0,5
Turcas Petrol (Kur.Yön.)	TRCAS	255.600	325.557	639.000	-178.329	-16.205	29.098	8,0	1,1	-	-540,9	-63,4	87,2
Kimya				**32.956.974**	**2.887.363**	**2.190.794**	**3.298.143**	**8,0**	**1,7**	**2,8**	**12,2**	**11,3**	**11,6**
Acıpayam Selüloz	ACSEL	10.722	28.206	66.582	4.054	5.797	6.746	6,1	1,7	0,8	19,0	34,6	23,5
◆Aksa (Kur.Yön.)	AKSA	185.000	1.287.397	2.423.500	33.795	137.050	221.304	5,9	1,6	7,3	1,2	7,3	8,1
Alkim Kimya	ALKIM	24.725	322.410	874.771	71.237	58.443	88.025	8,4	2,5	2,8	16,8	16,5	16,5
Bagfaş	BAGFS	45.000	408.136	612.000	-218.261	29.970	90.266	3,0	1,4	-	-76,3	6,9	13,4
Berkosan Yalıtım	BRKSN	15.600	8.702	39.624	211	-555	-1.032	-	1,6	-	0,4	-1,5	-1,9
Dyo Boya	DYOBY	100.000	41.288	472.000	-41.547	20.106	19.012	21,2	3,3	-	-4,8	3,4	2,2
Ege Gübre	EGGUB	10.000	208.463	437.800	-10.749	25.298	41.766	5,4	2,0	1,9	-4,3	7,7	9,5
Ege Profil	EGPRO	80.981	325.227	971.770	82.884	-810	16.690	24,4	2,4	2,3	10,1	-0,2	2,3
Egeplast	EPLAS	20.000	39.835	159.800	9.277	1.560	3.009	4,1	2,7	-	5,6	1,6	2,0
◆Gübre Fabrik.	GUBRF	334.000	330.871	2.595.180	-157.260	-17.227	-62.626	85,7	3,9	-	-4,9	-0,7	-1,8
◆Hektaş	HEKTS	227.571	91.338	1.672.648	90.615	93.105	110.814	13,2	5,2	-	21,7	20,4	18,2
Kordsa Teknik Tekstil	KORDS	194.529	1.920.031	2.466.629	257.996	191.192	268.645	8,1	1,2	2,3	9,3	7,4	6,9
Marshall	MRSHL	10.000	62.185	476.600	-38.049	13.516	8.556	44,2	6,6	-	-12,0	5,9	2,7
✖◆Petkim	PETKM	2.112.000	2.671.978	7.624.320	915.434	473.447	709.325	11,5	1,6	6,0	12,6	8,0	8,0
Sanifoam Sünger	SANFM	13.202	4.136	51.752	683	241	1.054	41,1	3,0	-	1,1	0,5	1,4
Sasa Polyester	SASA	830.000	1.661.880	6.142.000	412.338	498.647	964.245	5,3	2,5	-	25,7	39,6	49,3
✖◆Soda Sanayii	SODA	1.000.000	4.358.746	5.870.000	1.474.705	661.014	812.344	6,6	1,1	3,3	60,4	32,6	26,5
Tekstil				**4.597.609**	**-260.902**	**76.796**	**220.620**	**7,8**	**1,6**	**0,1**	**-6,2**	**2,6**	**4,6**
Akın Tekstil	ATEKS	25.200	426.051	323.316	5.385	5.247	8.028	18,2	0,7	-	2,2	2,6	2,6
Arsan Tekstil	ARSAN	84.690	275.836	290.487	12.782	29.703	49.429	8,1	0,8	-	7,9	20,1	22,0
Bilici Yatırım	BLCYT	45.000	91.540	164.250	13.282	15.673	23.101	4,6	1,2	2,3	9,3	14,8	14,1
Birko Mensucat	BRKO	120.000	-37.580	32.400	-14.246	-1.500	-7.069	125,8	0,4	-	-63,9	-17,0	-51,9
Birlik Mensucat	BRMEN	16.437	7.431	18.081	-14.079	-7.644	-10.705	-	0,8	-	-556,6	-423,4	-435,0
Ral Yatırım Holding	RALYH	21.000	185	148.050	3.422	137	-184	-	7,0	-	31,1	7,0	-6,9
Bossa	BOSSA	62.000	119.770	552.420	-3.839	10.281	38.751	5,5	3,0	-	-1,0	3,2	7,9
Dagi Giyim	DAGI	43.300	56.292	101.755	-15.154	860	3.154	9,8	1,0	-	-19,9	1,3	3,2
Derimod	DERIM	27.000	9.488	183.060	3.927	-3.572	-7.234	-	5,0	-	2,2	-3,2	-3,9
Derlüks Deri	DERAS	25.000	24.609	88.500	776	2.002	2.966	15,3	1,8	-	0,6	2,4	2,2
Desa Deri	DESA	49.222	41.075	220.022	12	6.925	15.145	9,4	2,4	-	0,0	3,6	5,0
Diriteks Diriliş Tekstil	DIRIT	10.650	-9.283	8.201	-2.807	-3.692	-4.595	-	6,0	-	-69,3	-244,4	-297,7
Hatay Tekstil	HATEK	21.000	182.359	142.800	-2.016	-3.243	-2.009	10,9	0,7	-	-1,3	-4,1	-1,5
Karsu Tekstil	KRTEK	35.100	31.323	91.261	-7.378	2.507	9.819	3,3	1,4	-	-3,9	1,6	4,6
Lüks Kadife	LUKSK	10.000	77.531	92.300	-463	5.369	9.170	10,7	1,1	-	-0,9	11,8	14,3
Mensa	MEMSA	162.000	-136.994	42.120	-12.585	-2.625	-2.845	-	1,7	-	-13.247,1	-	-2.276,0
Menderes Tekstil	MNDRS	250.000	23.726	275.000	-153.132	-40.625	16.031	2,9	1,0	-	-19,0	-7,2	1,5
Royal Halı (***)	ROYAL	60.000	-3.071	67.800	-36.434	-	-	-	1,2	-	-20,6	-	-
Söktaş	SKTAS	40.120	29.638	85.857	-103.156	-4.246	-6.499	4,2	1,2	-	-39,7	-2,5	-2,8
Sönmez Pamuklu	SNPAM	79.931	43.145	383.670	4.794	17.232	18.107	17,7	3,1	-	12,3	60,2	39,3
Yataş	YATAS	149.799	223.408	961.709	40.977	42.233	67.087	9,5	2,6	-	6,1	7,6	8,0
Yünsa	YUNSA	29.160	56.446	324.551	19.033	5.775	971	32,4	3,8	-	7,2	2,6	0,3
Teknoloji				**28.619.272**	**1.809.989**	**1.260.379**	**1.993.483**	**8,9**	**1,9**	**0,5**	**11,1**	**9,9**	**10,0**
Alcatel Lucent Teletaş	ALCTL	38.701	272.181	448.155	11.410	-39.937	3.576	15,1	1,4	-	2,6	-17,5	0,8
Arena Bilgisayar	ARENA	32.000	377.176	214.080	-14.492	8.801	14.131	7,3	0,5	-	-1,0	0,7	0,8
Armada Bilgisayar	ARMDA	24.000	231.852	345.600	-4.780	4.197	9.413	26,3	1,4	-	-0,4	0,4	0,6
✖◆Aselsan (Kur.Yön.)	ASELS	1.140.000	10.799.286	22.287.000	1.735.503	1.332.948	1.975.005	8,7	1,9	0,3	33,3	28,8	25,8
Datagate Bilgisayar	DGATE	30.000	87.976	230.700	11.094	12.577	17.362	9,6	2,0	4,4	1,7	4,1	3,6
Despec Bilgisayar	DESPC	23.000	49.662	94.300	19.952	6.191	7.232	11,7	1,3	-	8,1	5,0	3,8
Kafein Yazılım	KFEIN	19.750	64.072	213.300	7.602	8.349	11.072	12,5	2,5	-	12,3	14,8	12,7
Smartiks Yazılım	SMART	31.863	24.557	222.719	3.891	2.279	4.308	34,3	3,9	-	25,7	22,1	26,7
Escort Teknoloji	ESCOM	49.992	8.979	60.490	1.286	-20.581	-15.353	-	1,0	-	117,2	-2.828,8	-1.672,6
Fonet Bilgi Teknolojileri	FONET	40.000	23.900	233.200	2.096	6.813	11.540	10,8	3,6	-	10,8	29,5	31,8

NOT: ** 2019/06 ** 2019/03 *** 2018/12 **** 2018/09 dönemine ait bilançolar üzerinden hesaplanmıştır.*

BORSADA GEÇEN HAFTA

ÖZSERMAYE KÂRLILIĞI (%)	NET BORÇ (BİN TL)	NET BORÇ PİYASA DEĞERİ (%)	TAKAS SAKLAMA ORANI (%)	HİSSE ADI	KAPANIŞ FİYATI (TL)	HAFTA İÇİ EN DÜŞÜK (TL)	HAFTA İÇİ EN YÜKSEK (TL)	SON 12 AY EN DÜŞÜK (TL)	SON 12 AY EN YÜKSEK (TL)	DÖNEMSEL GETİRİ HAFTALIK (%)	DÖNEMSEL GETİRİ 2019 BAŞI BÜYÜME (%)	DÖNEMSEL GETİRİ YILLIK (TL)	ORTALAMA GÜNLÜK HACİM (BİN TL)
13,3	**2237.944.602**	**23,5**	**32**										**12.727.359**
36,0	106.996	30,3	96	◆Çemaş Döküm	1,49	1,42	1,64	0,68	1,64	6,43	96,05	56,84	118.548
11,7	-77.219	-9,5	41	◆Çemtaş	8,04	7,83	8,36	4,61	8,36	1,01	34,81	27,87	26.878
50,5	893.364	35,7	6	Döktaş Dökümcülük	37,40	36,80	42,20	7,23	51,50	-11,58	358,90	357,77	56
17,3	43.381	25,1	51	Demısaş Döküm	3,29	3,16	3,45	2,14	3,45	3,79	43,19	36,58	3.923
20,4	12.503	14,1	25	Ditaş Doğan	8,85	8,73	9,58	4,56	9,58	-4,84	72,89	68,88	786
45,1	-167.435	-9,8	34	◆Ege Endüstri	540,00	513,00	543,50	293,05	554,50	3,45	73,55	65,52	8.961
44,1	-29.347	-6,4	13	F-M İzmit Piston	32,26	29,00	33,92	14,03	34,98	-2,18	109,87	113,96	11.897
7,3	501.672	52,8	23	Good-Year	3,52	3,37	3,68	2,37	3,68	2,03	6,08	3,96	24.520
34,2	19.211	3,1	12	Jantsa Jant Sanayi	56,60	54,85	58,40	21,84	58,40	-	119,28	143,84	2.332
2,6	440.742	162,3	57	Katmerciler Ekipman	3,62	3,50	3,86	1,53	3,86	2,84	20,32	15,59	44.966
28,9	**10.076.499**	**24,2**	**35**	**Perakende gıda**									**231.513**
1,9	311.087	134,2	74	Adese Alışveriş Ticaret	1,84	1,74	1,95	0,84	5,54	-3,66	-21,37	-50,93	34.869
31,3	2.922.274	10,7	60	✖◆Bim Mağazalar	45,00	43,84	45,64	34,22	49,49	0,55	7,40	5,41	92.081
-	980.780	16,7	36	◆Şok Marketler	9,62	9,25	9,93	7,35	11,70	-2,93	-10,51	-12,07	14.596
21,8	-284.816	-42,8	46	Bizim Mağazaları	11,10	10,93	11,35	5,86	11,35	0,18	66,03	73,96	5.820
-	1.328.865	42,1	3	Carrefoursa	4,51	4,43	4,71	2,50	4,75	0,45	29,60	25,98	12.317
37,2	4.818.309	109,3	36	Migros Ticaret (Kur.Yön.)	24,34	22,60	24,50	11,20	25,08	4,91	63,36	64,46	71.829
14,6	**5.745.936**	**16,6**	**33**	**Petrol dağıtım**									**316.957**
4,7	59.416	1,6	24	Aygaz (Kur.Yön.)	12,48	12,30	12,84	8,21	13,40	-0,16	25,50	21,84	5.480
16,4	5.228.464	17,2	49	✖◆Tüpraş (Kur.Yön.)	121,10	120,70	123,80	100,85	146,10	-0,74	16,07	12,22	278.167
13,8	458.056	71,7	28	Turcas Petrol (Kur.Yön.)	2,50	2,40	2,69	1,21	2,69	2,46	77,30	65,56	33.310
21,5	**12.164.508**	**36,9**	**35**	**Kimya**									**741.422**
28,0	-140	-0,2	51	Acıpayam Selüloz	6,21	5,99	6,34	2,80	6,50	0,81	94,38	103,75	2.682
28,0	887.403	36,6	37	◆Aksa (Kur.Yön.)	13,10	12,63	13,20	6,40	13,20	2,02	97,45	93,31	6.527
29,9	40.846	4,7	37	Alkim Kimya	35,38	33,26	37,24	19,52	37,24	-1,01	64,25	62,19	5.403
44,3	283.072	46,3	58	Bagfaş	13,60	13,43	14,22	4,62	15,00	-0,80	182,16	171,46	6.320
-	13.591	34,3	67	Berkosan Yalıtım	2,54	2,29	2,55	1,41	2,55	9,96	40,33	49,41	5.215
15,8	351.474	74,5	15	Dyo Boya	4,72	4,62	5,02	2,69	5,02	-2,68	62,76	53,75	7.218
37,1	87.355	20,0	43	Ege Gübre	43,78	43,68	46,44	20,11	46,50	-3,78	111,63	111,83	988
9,8	94.948	9,8	4	Ege Profil	12,00	11,41	12,15	7,81	13,73	0,84	42,90	39,75	1.179
65,6	-1.035	-0,6	25	Egeplast	7,99	7,70	8,39	3,40	8,39	6,53	108,07	123,81	100
4,6	1.097.973	42,3	22	◆Gübre Fabrik.	7,77	7,08	7,92	2,27	7,92	8,98	162,50	168,86	15.003
39,6	550.265	32,9	41	◆Hektaş	7,35	7,14	7,43	3,20	7,68	0,41	117,29	113,60	12.716
14,3	2.249.265	91,2	28	Kordsa Teknik Tekstil	12,68	12,22	12,98	8,36	13,18	-1,32	34,02	35,41	15.644
14,9	79.659	16,7	8	Marshall	47,66	45,12	49,80	22,78	49,80	5,91	88,98	93,58	2.386
13,9	3.902.795	51,2	44	✖◆Petkim	3,61	3,53	3,67	3,27	4,70	0,56	-8,32	-9,75	400.437
7,3	22.779	44,0	38	Sanifoam Sünger	3,92	3,50	4,18	1,21	4,18	10,73	213,60	194,74	2.736
46,1	3.189.505	51,9	18	Sasa Polyester	7,40	7,12	7,59	4,78	7,59	3,93	28,79	24,82	119.145
16,7	-685.246	-11,7	39	✖◆Soda Sanayii	5,87	5,81	6,01	5,22	7,76	-1,01	-13,23	-19,26	137.723
18,3	**2.822.458**	**61,4**	**48**	**Tekstil**									**128.019**
3,9	45.794	14,2	18	Akın Tekstil	12,83	12,69	13,79	7,64	14,08	-5,03	41,53	35,92	1.178
9,9	50.587	17,4	44	Arsan Tekstil	3,43	3,34	3,60	1,56	3,68	-4,46	111,73	98,27	2.108
26,4	6.593	4,0	32	Bilici Yatırım	3,65	3,45	3,75	1,23	3,75	1,39	188,64	182,41	797
0,3	29.367	90,6	88	Birko Mensucat	0,27	0,27	0,28	0,22	0,35	-3,57	-10,00	-15,63	70
-	133	0,7	85	Birlik Mensucat	1,10	1,07	1,22	0,60	1,24	-4,35	-5,98	23,60	4.254
-	1.365	0,9	37	Ral Yatırım Holding	7,05	6,85	7,30	1,46	9,30	0,71	283,15	382,88	39
55,3	475.833	86,1	14	Bossa	8,91	8,80	9,74	3,26	9,79	-5,01	111,93	160,62	5.419
10,5	33.313	32,7	23	Dagi Giyim	2,35	2,27	2,42	1,19	2,42	0,43	89,52	76,69	556
-	49.851	27,2	27	Derimod	6,78	6,16	7,05	2,49	7,60	-0,59	141,34	127,93	2.801
11,7	9.670	10,9	44	Derlüks Deri	3,54	3,14	4,10	1,82	5,72	-7,33	-	-	4.867
26,0	80.713	36,7	22	Desa Deri	4,47	4,15	4,99	1,65	4,99	-0,67	158,38	145,60	6.574
-	7.065	86,2	91	Diriteks Diriliş Tekstil	0,77	0,77	1,04	0,60	1,24	-33,04	-1,28	4,05	280
6,5	59.784	41,9	21	Hatay Tekstil	6,80	5,76	7,65	3,18	7,65	16,84	97,20	97,70	14.266
41,4	164.969	180,8	20	Karsu Tekstil	2,60	2,48	2,71	1,04	2,71	3,17	108,00	118,49	1.863
9,8	27.075	29,3	16	Lüks Kadife	9,23	8,50	9,75	3,71	9,75	7,33	90,31	125,67	1.969
-	59.213	140,6	97	Mensa	0,26	0,23	0,26	0,15	0,43	8,33	85,71	85,71	338
35,1	828.380	301,2	46	Menderes Tekstil	1,10	0,99	1,12	0,58	1,12	11,11	52,78	39,24	34.717
-	350.489	516,9	29	Royal Halı	1,13	1,12	1,22	0,76	1,52	-2,59	14,14	24,18	168
29,4	237.748	276,9	48	Söktaş	2,14	1,99	2,25	1,14	2,25	0,47	68,50	62,12	2.528
17,6	40.769	10,6	3	Sönmez Pamuklu	4,80	4,60	4,94	2,72	4,94	2,56	53,85	52,87	1.546
27,3	162.917	16,9	54	Yataş	6,42	6,21	6,62	3,81	6,96	-1,83	43,62	50,00	14.403
11,7	100.829	31,1	38	Yünsa	11,13	10,48	11,98	3,35	11,98	0,91	166,60	171,58	27.275
20,4	**1.289.312**	**4,5**	**31**	**Teknoloji**									**813.625**
9,5	-29.829	-6,7	33	Alcatel Lucent Teletaş	11,58	10,45	11,96	4,71	12,00	1,58	101,04	109,03	18.508
7,2	41.671	19,5	48	Arena Bilgisayar	6,69	6,59	7,96	2,96	7,96	-4,43	51,70	86,87	8.318
5,1	122.438	35,4	11	Armada Bilgisayar	14,40	12,71	15,98	7,60	15,98	5,49	55,01	53,19	2.472
21,4	-59.213	-0,3	26	✖◆Aselsan (Kur.Yön.)	19,55	19,11	19,90	16,37	26,44	1,03	-18,37	-20,94	498.097
20,5	28.134	12,2	33	Datagate Bilgisayar	7,69	7,56	8,19	3,93	9,18	-2,78	79,67	82,66	18.069
11,1	19.371	20,5	48	Despec Bilgisayar	4,10	4,00	4,26	2,27	4,37	-0,24	50,10	55,31	4.114
20,4	-13.331	-6,2	75	Kafein Yazılım	10,80	10,34	11,86	5,91	13,68	-5,68	56,80	72,95	37.875
11,5	749	0,3	49	Smartiks Yazılım	6,99	6,36	8,82	2,31	11,96	-26,96	-	-	11.033
-	-553	-0,9	61	Escort Teknoloji	1,21	1,15	1,29	0,59	1,48	-4,72	59,21	70,42	2.000
33,9	-1.382	-0,6	42	Fonet Bilgi Teknolojileri	5,83	5,30	6,66	1,30	8,99	-8,91	278,82	320,63	6.012

ŞİRKETLERİN KARNESİ

HİSSE ADI	BİST KODU	ÖDENMİŞ SERMAYE (BİN TL)	YEDEKLER TOPLAMI	PİYASA DEĞERİ (BİN TL)	2018/09 KÂRI (BİN TL)	2019/06 KÂRI (BİN TL)	2019/09 KÂRI (BİN TL)	F/K SON 12 AY	F/DD	TEMETTÜ GETİRİSİ (%)	NET KÂR MARJI 2018/09 %	NET KÂR MARJI 2019/06 %	NET KÂR MARJI 2019/09 %
Toplam Piyasa:	**XUTUM**			**1.014.186.357**	**60.876.314**	**38.754.813**	**67.408.571**	**9,1**	**1,3**	**2,34**	**4,6**	**3,7**	**4,8**
İndeks Bilgisayar	INDES	56.000	344.714	545.440	46.909	36.090	53.284	4,3	1,4	9,8	1,5	1,8	1,7
Karel Elektronik	KAREL	58.320	291.728	878.882	-16.764	46.657	80.375	5,3	2,5	-	-3,3	11,8	14,6
Kron Telekomünikasyon	KRONT	14.269	29.403	182.922	4.324	3.393	2.455	68,7	4,2	-	28,2	15,8	9,1
Link Bilgisayar	LINK	5.500	23.813	96.470	5.615	2.191	2.032	26,4	3,3	-	94,5	49,2	29,9
Logo Yazılım (Kur.Yön.)	LOGO	25.000	319.888	1.305.000	52.445	36.772	56.997	18,1	3,8	-	24,1	20,9	21,2
◆Netaş Telekom.	NETAS	64.865	706.925	881.513	-46.015	-92.168	-110.527	-	1,1	-	-7,7	-16,3	-13,3
Teknosa İç ve Dış Ticaret	TKNSA	110.000	-342.497	379.500	-10.088	-94.193	-129.419	-	-1,6	-	-0,4	-5,1	-4,5
Turizm				**1.241.580**	**-120.240**	**-60.757**	**23.392**	**11,7**	**0,9**	**-**	**-58,3**	**-55,7**	**8,6**
Altınyunus Çeşme	AYCES	25.000	135.708	202.500	4.070	-5.314	6.306	74,2	1,3	-	12,5	-33,4	14,9
Avrasya Petrol ve Tur.	AVTUR	45.000	40.756	82.800	-1.945	189	659	16,0	1,0	-	-53,5	7,0	16,3
Etiler Gıda	ETILR	12.352	-5.283	30.881	-1.461	2.766	2.861	18,9	4,4	-	-37,1	123,2	94,5
Marmaris Altınyunus	MAALT	5.516	79.336	289.566	11.891	10.291	13.897	18,9	3,4	-	361,0	424,8	380,3
Metemtur Otelcilik	METUR	18.000	-13.660	30.600	-13.479	-724	-192	7,2	7,1	-	-375,9	-7,9	-1,7
Petrokent Turizm	PKENT	1.037	43.645	136.858	13.618	-11.561	14.473	7,9	3,1	-	21,2	-43,0	16,7
Tek-Art Turizm	TEKTU	300.000	601.391	330.000	-75.889	-36.481	-23.149	-	0,4	-	-241,2	-276,0	-52,5
Ulaşlar Turizm Yat.	ULAS	11.157	13.966	23.876	3.067	88	-1.116	-	1,0	-	-	-	-
Utopya Turizm	UTPYA	25.000	86.976	114.500	-60.112	-20.011	9.653	3,9	1,0	-	-87,4	-54,6	10,8
Ulaştırma				**30.473.284**	**4.718.383**	**-994.482**	**4.072.041**	**7,5**	**0,7**	**0,2**	**8,7**	**-2,5**	**6,1**
◆Çelebi	CLEBI	24.300	430.146	2.736.180	151.410	30.776	162.511	12,7	6,0	2,6	15,1	4,1	12,7
GSD Denizcilik	GSDDE	52.181	81.664	122.625	-17.556	-4.509	-4.912	2,5	0,9	-	-30,5	-26,1	-17,0
✖◆Pegasus (Kur.Yön.)	PGSUS	102.300	4.698.784	8.143.057	645.168	110.519	1.310.548	6,9	1,7	-	10,3	2,5	15,4
Reysaş Lojistik	RYSAS	119.350	-57.354	399.823	-143.639	-11.267	16.894	4,5	6,4	-	-37,0	-3,5	3,4
✖◆Türk Hava Yolları	THYAO	1.380.000	36.145.000	19.071.600	4.083.000	-1.120.000	2.587.000	7,5	0,5	-	8,8	-3,3	4,6
GMYO				**27.419.001**	**51.910**	**228.758**	**822.292**	**4,0**	**0,6**	**4,4**	**0,7**	**3,8**	**10,7**
Akfen GMYO	AKFGY	184.000	187.715	724.960	-253.040	-9.847	16.276	3,1	2,0	-	-1.042,8	-2,7	4,1
Akmerkez GMYO (Kur.Yön.)	AKMGY	37.264	189.840	877.195	66.430	40.323	58.895	10,8	3,9	7,1	75,3	71,5	68,9
Akiş GMYO (Kur.Yön.)	AKSGY	430.092	3.465.260	1.647.252	1.049.500	246.061	417.313	4,1	0,4	8,2	386,5	119,7	136,0
◆Alarko GMYO	ALGYO	10.651	1.197.260	985.731	287.117	69.129	85.704	14,5	0,8	1,6	945,8	640,3	262,0
Ata GMYO	ATAGY	23.750	12.733	109.488	-2.904	-4.573	-7.273	-	3,0	-	-21,2	-303,2	-72,1
Atakule GMYO	AGYO	231.000	227.997	438.900	-6.929	-2.094	-1.305	16,9	1,0	-	-114,0	-14,3	-6,0
Avrasya GMYO	AVGYO	72.000	108.652	100.800	2.200	11.853	21.519	3,6	0,6	-	42,4	275,5	329,4
Deniz GMYO	DZGYO	50.000	199.630	222.000	12.177	1.691	431	8,4	0,9	-	114,0	22,8	3,9
Doğuş GMYO (Kur.Yön.)	DGGYO	332.008	557.977	1.477.435	-126.097	-56.110	5.722	10,9	1,7	-	-177,2	-84,6	5,5
Edip Gayrimenkul	EDIP	65.000	172.976	85.150	-146.626	-30.434	-7.608	0,5	0,4	-	-306,9	-88,7	-14,4
✖◆Emlak Konut GMYO	EKGYO	3.800.000	9.370.868	5.738.000	1.099.169	356.259	202.952	15,4	0,4	11,6	41,4	11,3	5,7
◆Halk GMYO (Kur.Yön.)	HLGYO	928.000	1.376.272	1.076.480	71.440	25.133	47.518	2,9	0,5	0,4	26,4	58,3	49,5
İdealist GMYO	IDGYO	10.000	-3.925	31.500	-674	-441	-986	-	5,2	-	-	-	-
◆İhlas Gayrimenkul	IHLGM	665.539	-113.505	579.019	-681	9.696	27.330	22,1	1,0	-	-6,0	21,6	29,9
İş GMYO	ISGYO	958.750	2.566.644	1.303.900	91.934	-18.540	-31.545	6,0	0,4	5,3	9,3	-7,5	-8,1
Kiler GMYO	KLGYO	124.000	972.062	384.400	-33.337	-112.784	-81.257	4,0	0,4	-	-36,3	-197,2	-118,0
Körfez GMYO	KRGYO	66.000	48.838	132.000	3.540	12.653	14.391	8,5	1,1	-	26,8	173,5	136,6
Kuyumcukent Gayrimenkul	KUYAS	54.438	16.448	87.645	-3.035	-17.382	-22.489	-	1,2	-	-10,6	-1.659,1	-400,9
Mistral GMYO	MSGYO	134.219	84.048	246.964	-2.589	516	4.562	18,6	1,1	3,2	-16,3	15,1	87,4
Nurol GMYO	NUGYO	205.000	-164.338	715.450	-286.975	-169.014	-238.492	-	17,6	-	-166,1	-120,9	-129,9
Özak GMYO	OZKGY	364.000	1.730.556	884.520	-37.699	-8.850	44.220	1,9	0,4	-	-45,4	-17,0	21,8
Özderici GMYO	OZGYO	250.000	183.840	360.000	-1.993	25.170	16.798	-	0,8	-	-2,4	163,4	52,7
Panora GMYO	PAGYO	87.000	854.842	484.590	39.583	30.215	44.642	6,8	0,5	8,7	84,2	84,5	84,0
Pera GMYO	PEGYO	89.100	-6.577	84.645	-2.338	-5.591	-7.615	-	1,0	-	-10,0	-102,5	-96,4
Peker GMYO	PEKGY	73.100	226.269	232.458	87.067	-4.071	-23.209	-	0,8	-	85,5	-5,5	-29,9
Reysaş GMYO	RYGYO	246.000	930.811	1.020.900	-193.424	-18.566	26.973	2,4	0,9	-	-163,3	-17,2	16,5
Servet GMYO	SRVGY	52.000	308.348	346.840	-1.828	-6.568	-645	11,7	1,0	-	-9,8	-47,4	-3,0
Sinpaş GMYO	SNGYO	873.193	-478.281	689.823	-533.598	-33.499	47.813	1,8	1,7	5,8	-250,1	-5,8	6,2
◆Torunlar GMYO	TRGYO	1.000.000	6.551.673	2.630.000	-1.042.314	-197.621	-61.611	1,2	0,3	1,9	-62,5	-45,7	-8,9
Trend GMYO	TDGYO	30.000	21.152	63.900	14.156	4.996	6.869	17,6	1,2	-	47,4	13,6	15,5
TSKB GMYO	TSGYO	300.000	-52.241	399.000	-155.988	-21.704	-10.329	4,8	1,6	-	-912,1	-156,7	-52,6
Türker Proje Gayrimenkul	TURGG	7.121	137.610	284.116	169	558	796	-	2,0	-	-	-	-
Vakıf GMYO	VKGYO	230.000	737.257	563.500	16.978	668	-267	24,0	0,6	-	10,3	11,3	-3,3
Yapı Kredi Koray GMYO	YKGYO	40.000	35.159	98.000	-394	-794	-527	12,1	1,3	-	-8,9	-43,8	-19,6
Yeni Gimat GMYO	YGGYO	161.280	1.945.355	2.190.182	156.315	124.633	183.623	7,2	1,0	5,3	99,4	112,9	109,8
Yeşil GMYO	YGYO	235.116	-79.456	122.260	-113.403	-12.313	43.104	-	0,8	-	-472,9	-196,6	499,9
Yatırım Ortaklığı				**594.093**	**28.332**	**63.796**	**97.420**	**5,7**	**1,1**	**5,8**	**2,0**	**1,2**	**1,1**
Atlas Yat. Ort.	ATLAS	30.000	12.509	42.300	4.968	474	6.548	33,0	1,0	3,4	1,9	0,5	5,3
Metro Yatırım Ortaklığı	MTRYO	21.000	31.315	83.790	-303	1.905	9.095	13,4	1,6	1,0	-0,2	1,8	7,0
Euro Kapital Yat. Ort.	EUKYO	20.000	13.777	34.200	1.123	5.687	6.867	5,1	1,0	1,3	0,6	0,3	0,2
Euro Trend Yat. Ort.	ETYAT	20.000	10.732	25.800	881	5.318	6.191	4,4	0,8	1,6	0,6	0,3	0,2
Euro Yat. Ort.	EUYO	20.000	11.352	25.600	813	5.430	6.319	4,5	0,8	1,6	0,5	0,3	0,2
Garanti Yat. Ort.	GRNYO	35.000	4.932	36.050	1.390	2.088	2.926	9,3	0,9	1,2	6,0	19,7	20,6
İş Yat. Ort.	ISYAT	160.599	103.995	255.353	18.170	39.356	53.596	3,8	1,0	11,8	4,7	55,6	49,9
Oyak Yat. Ort.	OYAYO	20.000	9.006	46.400	1.503	2.931	4.941	7,3	1,6	0,8	3,9	10,5	11,3
Vakıf Yat. Ort.	VKFYO	20.000	-1.535	44.600	-212	607	936	35,7	2,4	-	-	-	-
Diğer				**13.423.350**	**300.009**	**288.425**	**434.416**	**15,1**	**2,5**	**1,4**	**2,4**	**3,4**	**3,4**
Adel Kalemcilik	ADEL	23.625	157.289	349.650	36.133	36	4.658	-	1,9	5,3	10,2	0,0	1,6
Akdeniz Güvenlik Hız.	AKGUV	41.365	55.431	79.007	3.494	-409	-487	-	0,8	0,5	2,6	-1,3	-1,2

NOT:** * 2019/06 ** 2019/03 *** 2018/12 * 2018/09 dönemine ait bilançolar üzerinden hesaplanmıştır.*

BORSADA GEÇEN HAFTA

ÖZSERMAYE KÂRLILIĞI (%)	NET BORÇ (BİN TL)	NET BORÇ PİYASA DEĞERİ (%)	TAKAS SAKLAMA ORANI (%)	HİSSE ADI	KAPANIŞ FİYATI (TL)	HAFTA İÇİ EN DÜŞÜK (TL)	HAFTA İÇİ EN YÜKSEK (TL)	SON 12 AY EN DÜŞÜK (TL)	SON 12 AY EN YÜKSEK (TL)	DÖNEMSEL GETİRİ HAFTALIK (%)	DÖNEMSEL GETİRİ 2019 BAŞI BÜYÜME (%)	DÖNEMSEL GETİRİ YILLIK (TL)	ORTALAMA GÜNLÜK HACİM (BİN TL)
13,32	**37.944.602**	**23,5**	**32**										**12.727.359**
31,9	26.821	4,9	49	İndeks Bilgisayar	9,74	9,60	10,50	4,67	10,60	-7,24	74,91	93,37	4.684
47,2	140.878	16,0	29	Karel Elektronik	15,07	14,30	15,44	3,65	15,92	-0,40	261,39	290,41	17.530
6,1	1.799	1,0	56	Kron Telekomünikasyon	12,82	12,40	13,60	7,11	14,80	-5,94	47,36	44,21	3.048
12,5	-21.450	-22,2	30	Link Bilgisayar	17,54	17,00	20,98	7,94	23,26	-12,82	110,82	113,38	5.289
21,0	4.395	0,3	65	Logo Yazılım (Kur.Yön.)	52,20	51,50	56,30	25,12	66,05	-6,62	92,34	82,26	6.177
-	583.051	66,1	35	◆Netaş Telekom.	13,59	12,47	14,79	5,44	14,79	3,58	110,37	100,74	100.533
-	445.765	117,5	28	Teknosa İç ve Dış Ticaret	3,45	2,97	3,57	1,79	3,57	15,77	16,16	15,00	69.865
5,3	**154.334**	**12,4**	**48**	**Turizm**									**58.899**
1,7	7.716	3,8	7	Altınyunus Çeşme	8,10	7,24	8,53	2,51	9,15	11,42	161,18	146,34	936
6,0	-132	-0,2	64	Avrasya Petrol ve Tur.	1,84	1,84	1,98	1,05	2,30	-3,16	70,37	61,40	6.227
23,1	17	0,1	39	Etiler Gıda	2,50	2,44	2,60	1,14	3,95	-4,58	17,37	14,16	95
18,1	-126.555	-43,7	28	Marmaris Altınyunus	52,50	46,66	61,30	15,02	61,30	5,72	198,97	194,94	19.616
97,6	24.609	80,4	69	Metemtur Otelcilik	1,70	1,66	1,79	0,95	1,86	-1,16	61,90	55,96	1.978
38,7	-2.169	-1,6	8	Petrokent Turizm	132,00	122,10	139,00	61,70	148,30	6,45	92,14	101,37	710
-	152.021	46,1	49	Tek-Art Turizm	1,10	1,03	1,16	0,65	1,16	3,77	29,41	26,44	22.385
-	2.766	11,6	66	Ulaşlar Turizm Yat.	2,14	2,01	2,33	1,06	2,33	3,38	87,72	91,07	3.395
26,1	96.061	83,9	35	Utopya Turizm	4,58	4,51	4,94	2,65	7,92	-2,55	11,71	18,04	3.557
9,5	**58.417.670**	**191,7**	**48**	**Ulaştırma**									**1.680.460**
47,5	651.316	23,8	12	◆Çelebi	112,60	112,20	120,00	47,86	120,00	-0,79	92,98	135,29	8.788
36,0	23.758	19,4	23	GSD Denizcilik	2,35	2,20	2,66	1,12	2,66	-4,47	104,35	72,79	4.024
24,4	4.814.482	59,1	36	✖◆Pegasus (Kur.Yön.)	79,60	74,45	83,95	21,38	83,95	6,35	247,29	256,63	246.904
142,0	1.037.115	259,4	57	Reysaş Lojistik	3,35	2,55	3,79	0,62	3,79	31,89	352,70	365,28	33.687
6,8	51.891.000	272,1	50	✖◆Türk Hava Yolları	13,82	13,59	14,20	10,59	16,58	0,73	-14,21	-10,26	1.387.058
13,8	**17.148.862**	**62,5**	**39**	**GMYO**									**948.818**
63,8	709.829	97,9	24	Akfen GMYO	3,94	3,11	4,38	1,38	4,38	25,48	138,79	166,22	17.583
35,7	-33.557	-3,8	18	Akmerkez GMYO (Kur.Yön.)	23,54	22,62	24,50	13,68	24,50	1,47	63,09	57,14	208
10,2	1.622.447	98,5	38	Akiş GMYO (Kur.Yön.)	3,83	3,55	4,07	1,79	4,07	-0,26	68,06	70,72	13.215
5,6	-93.268	-9,5	48	◆Alarko GMYO	92,55	86,20	97,50	37,04	98,90	-2,99	119,19	116,78	45.975
-	-3.671	-3,4	18	Ata GMYO	4,61	3,98	4,61	3,71	4,61	15,54	14,96	17,30	2.242
5,7	-880	-0,2	16	Atakule GMYO	1,90	1,68	2,13	0,88	2,13	11,76	44,39	39,71	15.158
15,5	817	0,8	100	Avrasya GMYO	1,40	1,36	1,69	0,81	1,69	-9,68	59,09	47,37	24.356
10,6	237.703	107,1	13	Deniz GMYO	4,44	4,23	4,70	2,75	4,70	4,72	46,05	55,24	2.711
15,3	758.690	51,4	5	Doğuş GMYO (Kur.Yön.)	4,45	4,00	5,39	2,03	5,39	10,42	110,90	101,36	25.647
65,2	402.025	472,1	37	Edip Gayrimenkul	1,31	1,22	1,43	0,55	1,43	6,50	70,13	79,45	6.717
2,8	2.837.046	49,4	51	✖◆Emlak Konut GMYO	1,51	1,47	1,55	1,05	1,72	2,03	3,66	1,63	281.651
16,1	322.279	29,9	21	◆Halk GMYO (Kur.Yön.)	1,16	1,11	1,22	0,61	1,24	2,65	80,32	70,57	13.749
-	2.862	9,1	43	İdealist GMYO	3,15	3,02	3,34	1,44	5,00	3,28	93,25	92,07	5.583
4,8	34.907	6,0	74	◆İhlas Gayrimenkul	0,87	0,85	0,90	0,66	1,19	2,35	-7,40	-24,04	46.978
6,2	864.158	66,3	43	İş GMYO	1,36	1,21	1,45	0,85	1,45	9,68	25,93	30,77	75.647
8,8	372.188	96,8	30	Kiler GMYO	3,10	2,90	3,35	1,55	3,52	4,03	77,14	59,79	46.270
13,5	-3.344	-2,5	12	Körfez GMYO	2,00	1,90	2,09	1,08	2,09	2,04	63,93	49,25	2.041
-	104.041	118,7	95	Kuyumcukent Gayrimenkul	1,61	1,48	1,71	1,00	2,16	9,52	42,48	36,44	20.639
6,1	8.615	3,5	13	Mistral GMYO	1,84	1,71	1,98	0,98	1,98	4,55	20,26	54,62	11.005
-	688.287	96,2	13	Nurol GMYO	3,49	3,40	3,68	1,91	3,68	1,75	66,19	47,88	2.509
22,6	-76.215	-8,6	25	Özak GMYO	2,43	2,39	2,59	1,35	2,59	0,83	67,68	66,11	7.376
-	35.255	9,8	49	Özderici GMYO	1,44	1,42	1,58	0,66	3,98	2,13	-38,72	-60,44	74.821
7,5	-16.777	-3,5	31	Panora GMYO	5,57	5,50	6,16	3,58	6,42	-8,09	51,49	52,22	7.033
-	3.296	3,9	74	Pera GMYO	0,95	0,91	1,03	0,47	1,03	1,06	23,38	9,20	21.691
-	68.933	29,7	24	Peker GMYO	3,18	3,13	3,74	2,74	8,86	-10,67	-61,33	-59,43	35.641
36,8	925.046	90,6	38	Reysaş GMYO	4,15	3,11	4,91	0,62	4,91	35,62	501,45	394,05	44.026
8,2	30.658	8,8	5	Servet GMYO	6,67	6,56	6,96	3,03	7,20	-1,91	42,99	86,17	516
97,6	3.463.600	502,1	24	Sinpaş GMYO	0,79	0,79	0,83	0,30	0,95	-2,47	113,51	163,33	8.337
30,0	3.080.346	117,1	21	◆Torunlar GMYO	2,63	2,56	2,74	1,48	2,74	-1,50	74,17	70,78	7.367
7,1	3.989	6,2	25	Trend GMYO	2,13	2,06	2,27	1,04	2,28	-2,74	67,72	65,12	1.122
33,8	223.965	56,1	11	TSKB GMYO	1,33	1,18	1,39	0,66	1,39	10,83	62,20	79,73	6.214
-	-15.473	-5,4	25	Türker Proje Gayrimenkul	39,90	39,64	45,20	22,24	46,66	-7,64	24,14	50,45	2.903
2,4	258.432	45,9	24	Vakıf GMYO	2,45	2,35	2,56	1,44	2,56	3,81	25,85	15,41	33.136
10,7	-7.946	-8,1	45	Yapı Kredi Koray GMYO	2,45	2,39	2,67	1,27	2,69	2,94	42,44	25,64	11.547
14,4	-288.234	-13,2	77	Yeni Gimat GMYO	13,58	12,73	13,64	7,01	13,64	5,68	89,12	85,66	445
-	628.813	514,3	66	Yeşil GMYO	0,52	0,49	0,62	0,23	0,62	-3,70	92,59	85,71	26.759
19,2	**-241.654**	**-40,7**	**67**	**Yatırım Ortaklığı**									**68.504**
3,0	-21.408	-50,6	68	Atlas Yat. Ort.	1,41	1,35	1,47	0,68	2,24	-0,70	63,95	19,08	4.784
11,9	-32.424	-38,7	34	Metro Yatırım Ortaklığı	3,99	3,07	4,09	1,09	4,09	23,53	238,14	204,58	3.226
19,8	-20.543	-60,1	64	Euro Kapital Yat. Ort.	1,71	1,39	1,84	0,64	1,84	20,42	142,90	118,31	9.087
19,3	-18.255	-70,8	79	Euro Trend Yat. Ort.	1,29	1,19	1,57	0,57	1,57	4,88	103,17	94,07	22.936
18,2	-18.351	-71,7	88	Euro Yat. Ort.	1,28	1,22	1,39	0,57	1,39	3,23	104,28	86,51	7.090
9,7	-17.535	-48,6	96	Garanti Yat. Ort.	1,03	1,00	1,18	0,53	1,23	-6,36	40,64	38,88	11.531
25,2	-82.811	-32,4	67	İş Yat. Ort.	1,59	1,57	1,62	0,72	1,65	0,63	115,41	117,81	1.525
22,0	-14.315	-30,9	53	Oyak Yat. Ort.	2,32	2,19	2,42	0,90	2,70	2,65	46,53	28,41	7.436
6,8	-16.012	-35,9	39	Vakıf Yat. Ort.	2,23	2,10	2,29	1,03	3,23	0,45	46,71	-34,41	889
13,9	**2.393.085**	**17,8**	**36**	**Diğer**									**472.503**
-	288.707	82,6	28	Adel Kalemcilik	14,80	13,86	16,00	8,27	17,51	-6,86	44,06	39,13	1.449
-	-175	-0,2	70	Akdeniz Güvenlik Hız.	1,91	1,65	2,11	1,23	2,75	12,35	-4,98	-7,63	35.594

ŞİRKETLERİN KARNESİ

HİSSE ADI	BİST KODU	ÖDENMİŞ SERMAYE (BİN TL)	YEDEKLER TOPLAMI	PİYASA DEĞERİ (BİN TL)	2018/09 KÂRI (BİN TL)	2019/06 KÂRI (BİN TL)	2019/09 KÂRI (BİN TL)	F/K SON 12 AY	F/DD	TEMETTÜ GETİRİSİ (%)	NET KÂR MARJI 2018/09 %	NET KÂR MARJI 2019/06 %	NET KÂR MARJI 2019/09 %
Toplam Piyasa:	**XUTUM**			**1.014.186.357**	**60.876.314**	**38.754.813**	**67.408.571**	**9,1**	**1,3**	**2,34**	**4,6**	**3,7**	**4,8**
Anel Elektrik	ANELE	110.000	394.862	338.800	48.737	1.251	3.211	-	0,7	3,5	4,8	0,2	0,4
Bantaş Ambalaj	BNTAS	64.500	69.155	163.830	3.699	6.667	9.014	12,5	1,2	-	5,8	13,5	11,7
Burçelik	BURCE	8.424	23.165	46.669	2.061	-1.643	-2.539	-	1,5	-	3,9	-6,1	-6,2
Burçelik Vana	BURVA	7.348	-2.594	41.073	848	-222	-224	-	8,6	-	6,3	-4,8	-3,0
Ceo Event Medya	CEOEM	18.800	50.387	152.844	9.153	1.263	1.812	47,4	2,2	-	29,5	7,5	6,0
◆Doğtaş Kelebek Mobilya	DGKLB	269.070	-224.688	460.109	-90.799	-19.930	-20.301	-	10,4	-	-20,8	-6,6	-4,6
Eminiş Ambalaj	EMNIS	6.200	-26.006	11.036	-17.147	-5.635	-8.576	-	-0,6	-	-31,1	-25,9	-28,6
Formet Çelik Kapı	FORMT	76.000	-1.633	250.040	2.640	-2.481	-2.178	77,2	3,4	-	3,6	-8,4	-4,3
Flap Kongre Toplantı Hiz.	FLAP	31.250	33.420	130.625	-4.096	3.479	2.247	12,2	2,0	-	-13,2	20,1	12,6
Gentaş	GENTS	145.000	91.966	294.350	38.477	7.652	12.899	18,5	1,2	2,2	11,4	4,0	4,3
◆Mavi Giyim	MAVI	49.657	393.965	2.400.419	93.991	27.690	86.448	28,6	5,4	0,9	5,3	2,1	4,0
Makina Takım	MAKTK	200.000	-109.671	370.000	8.122	6.169	9.782	29,0	4,1	-	14,8	16,5	17,2
Metro Petrol ve Tesisleri	MEPET	75.350	100.644	139.398	-2.224	-13.241	-7.391	-	0,8	-	-0,6	-6,0	-1,9
Milpa	MIPAZ	208.000	-34.584	451.360	-6.914	-2.821	-3.093	-	2,6	-	-64,0	-	-
Orge Enerji Elektrik	ORGE	50.000	115.458	240.000	27.562	17.330	28.383	4,6	1,5	-	31,9	28,0	28,0
◆Parsan	PARSN	77.112	418.408	1.158.993	-165.422	21.004	11.395	9,1	2,3	-	-46,2	7,4	2,8
TGS Dış Ticaret	TGSAS	15.000	34.165	71.550	5.170	5.409	9.333	4,8	1,5	0,3	46,6	41,3	49,0
Türk Prysmian Kablo (Kur.Yön.)	PRKAB	216.734	66.644	565.675	6.483	13.921	19.819	10,9	2,0	0,6	0,6	2,0	1,9
Papilon Savunma	PAPIL	32.500	24.906	253.500	18.771	3.952	3.381	26,0	4,4	-	46,1	47,2	26,4
Plastikkart	PKART	22.750	32.462	210.438	3.231	3.488	5.625	27,8	3,8	-	2,6	4,0	4,0
Pergamon Dış Ticaret	PSDTC	7.425	25.018	58.583	18.788	5.100	7.089	5,8	1,8	0,0	321,4	124,2	117,4
Sanel Mühendislik	SANEL	13.225	5.521	56.206	-627	-2.353	-73	-	3,0	-	-1,1	-27,4	-0,5
Sanko Pazarlama	SANKO	100.000	202.928	759.000	16.562	22.776	24.678	39,7	2,5	2,2	2,7	4,7	3,6
Sarkuysan	SARKY	200.000	384.853	914.000	102.284	73.128	85.288	12,3	1,6	3,2	2,4	2,5	2,0
Senkron Güvenlik	SNKRN	7.750	-5.581	23.405	-488	-502	-2.039	-	10,8	-	-3,0	-7,7	-28,0
Serve Film Prodüksiyon	SERVE	11.559	-4.533	18.958	1.742	1.340	1.183	7,4	2,7	-	459,9	26,1	22,7
Sönmez Filament	SONME	56.065	132.026	268.551	-12.140	9.301	5.912	46,7	1,4	1,5	-256,0	298,4	125,4
Sumaş Suni Tahta (*)	SUMAS	6.224	26.487	64.672	-	5.668	-	4,9	2,0	2,0	-	18,9	-
Trabzon Liman	TLMAN	21.000	52.046	218.190	26.540	24.329	32.804	4,9	3,0	10,9	41,7	95,3	83,1
Ulusoy Elektrik	ULUSE	80.000	294.592	2.030.400	93.900	46.310	71.935	19,5	5,4	1,1	23,1	25,3	23,1
Vakko Tekstil	VAKKO	160.000	125.664	713.600	33.735	31.998	45.929	10,0	2,5	3,7	5,5	5,3	5,0
Yaprak Süt ve Besi Çift.	YAPRK	7.100	18.826	40.115	2.328	783	1.193	28,3	1,5	0,6	13,7	5,5	5,6
Yayla En. Ür. Tur. Ve İnş	YAYLA	49.875	17.492	78.304	-4.587	-2.380	-2.701	-	1,2	-	-23,4	-22,3	-17,4
Gelişen İşletmeler				**1.284.503**	**11.944**	**-828**	**22.969**	**20,5**	**2,2**	**0,1**	**1,6**	**-0,1**	**2,9**
Avrupa Yatırım Holding (*)	AVHOL	30.000	9.216	46.500	-	66	-	29,0	1,2	-	-	0,6	-
Beyaz Filo (*)	BEYAZ	99.688	18.585	303.050	-	11.414	-	25,6	2,6	-	-	3,3	-
Bomonti Elektrik (*)	BMELK	17.000	19.784	25.160	-	2.988	-	-	0,7	-	-	41,8	-
Denge Holding (*)	DENGE	50.000	20.015	72.500	-	-13.855	-	-	1,0	-	-	-6.597,7	-
İzmir Fırça (*)	IZFAS	16.875	-95	31.388	-	230	-	-	1,9	-	-	1,5	-
İz Hayvancılık Tarım (*)	IZTAR	7.397	23.185	32.030	-	-726	-	-	1,0	-	-	-7,4	-
İdealist Danışmanlık (*)	IDEAS	9.500	151	31.825	-	-1.186	-	-	3,3	-	-	-40,3	-
Mega Polietilen (*)	MEGAP	13.221	9.092	25.385	-	2.501	-	4,1	1,1	-	-	4,5	-
Osmanlı Menkul	OSMEN	19.821	19.609	71.156	-102	1.903	6.185	11,0	1,8	1,2	-0,0	0,5	1,1
Özerden Plastik (*)	OZRDN	21.000	1.572	43.890	-	-2.731	-	119,0	1,9	1,4	-	-9,0	-
Politeknik Metal (***)	POLTK	3.750	26.559	281.250	7.343	-	-	70,2	9,3	-	17,7	-	-
Rodrigo Tekstil (*)	RODRG	7.085	2.748	13.320	-	256	-	107,4	1,4	-	-	3,6	-
Say Reklamcılık	SAYAS	25.750	-6.668	54.075	-7.758	866	1.746	-	2,8	-	-30,1	4,5	4,4
Sekuro Plastik	SEKUR	13.885	62.162	63.038	14.276	1.643	2.911	-	0,8	-	16,3	2,4	2,7
Seyitler Kimya (*)	SEYKM	16.000	7.639	99.360	-	783	-	39,4	4,2	-	-	5,5	-
Taç Tarım Ürünleri (*)	TACTR	7.080	3.628	22.727	-	-3.540	-	-	2,1	-	-	-181,7	-
Taze Kuru Gıda (*)	TKURU	1.000	-676	7.400	-	-668	-	-	22,8	-	-	-39,4	-
Temapol Polimer Plastik	TMPOL	14.175	19.103	70.450	-1.815	9.518	12.127	5,5	2,1	-	-2,6	25,5	20,2
Vanet Gıda (*)	VANGD	25.000	2.391	36.500	-	-10.224	-	-	1,3	-	-	-3.241,7	-
Piyasa Öncesi İşlem Pazarı				**24.376.576**	**2.961.736**	**1.495.765**	**1.895.866**	**7,4**	**1,5**	**8,4**	**25,7**	**15,0**	**15,1**
Ayes Çelik Hasır Ve Çit (*)	AYES	15.028	25.541	27.652	-	2.601	-	8,2	0,7	3,8	-	1,6	-
Balatacılar Balatacılık (*)	BALAT	12.166	-11.823	7.056	-	-562	-	-	20,6	-	-	-	-
Baştaş Başkent Çimento (*)	BASCM	131.559	314.496	322.320	-	-17.994	-	-	0,7	3,5	-	-8,8	-
Halk Sigorta (*)	HALKS	349.000	65.549	526.990	-	38.910	-	6,5	1,3	-	-	-	-
İşbir Holding (*)	ISBIR	635	188.571	283.609	-	32.252	-	6,0	1,5	0,3	-	7,8	-
◆İskenderun Demir Çelik	ISDMR	2.900.000	12.288.869	22.475.000	2.961.736	1.470.821	1.895.866	7,4	1,5	9,0	25,7	17,2	15,1
Kuştur Kuşadası Turizm (*)	KSTUR	4.245	33.757	108.322	-	2.641	-	6,5	2,9	2,0	-	29,2	-
Merit Turizm (*)	MERIT	2.550	41.354	46.436	-	2.167	-	5,0	1,1	-	-	50,0	-
Orma Orman Mahsulleri (*)	ORMA	27.200	159.287	73.712	-	-23.188	-	-	0,4	-	-	-10,7	-
Sodaş Sodyum Sanayii (*)	SODSN	6.000	20.189	54.960	-	5.171	-	5,4	2,1	4,9	-	24,8	-
Umpaş Holding (*)	UMPAS	42.000	13.166	20.160	-	-13.531	-	-	0,4	9,7	-	-19,0	-
Uzertaş Boya (*)	UZERB	8.000	-4.791	21.040	-	-336	-	-	6,6	-	-	-32,5	-
Yibitaş İnşaat Malzeme (*)	YBTAS	100	136.855	285.000	-	-4.599	-	-	2,1	0,6	-	-19,8	-
Yonga Mobilya (*)	YONGA	16.800	23.949	124.320	-	1.412	-	21,0	3,1	-	-	3,9	-

NOT: ** 2019/06 ** 2019/03 *** 2018/12 **** 2018/09 dönemine ait bilançolar üzerinden hesaplanmıştır.*

BORSADA GEÇEN HAFTA

ÖZSERMAYE KÂRLILIĞI (%)	NET BORÇ (BİN TL)	NET BORÇ PİYASA DEĞERİ (%)	TAKAS SAKLAMA ORANI (%)	HİSSE ADI	KAPANIŞ FİYATI (TL)	HAFTA İÇİ EN DÜŞÜK (TL)	HAFTA İÇİ EN YÜKSEK (TL)	SON 12 AY EN DÜŞÜK (TL)	SON 12 AY EN YÜKSEK (TL)	DÖNEMSEL GETİRİ HAFTALIK (%)	DÖNEMSEL GETİRİ 2019 BAŞI BÜYÜME (%)	DÖNEMSEL GETİRİ YILLIK (TL)	ORTALAMA GÜNLÜK HACİM (BİN TL)
13,32	**37.944.602**	**23,5**	**32**										**12.727.359**
-	133.314	39,3	33	Anel Elektrik	3,08	3,04	3,17	1,50	3,25	-0,96	90,12	96,18	7.157
9,8	-27.082	-16,5	56	Bantaş Ambalaj	2,54	2,28	2,76	1,19	2,76	9,48	102,39	105,11	32.894
-	16.523	35,4	46	Burçelik	5,54	5,03	6,10	2,61	6,10	5,73	72,59	77,56	8.111
-	3.314	8,1	54	Burçelik Vana	5,59	4,56	5,61	1,35	5,61	19,44	277,70	247,20	2.262
4,7	-51.419	-33,6	36	Ceo Event Medya	8,13	7,97	9,08	5,00	11,65	-7,30	-	-	6.158
-	287.554	62,5	39	♦Doğtaş Kelebek Mobilya	1,71	1,65	1,77	0,90	1,77	2,40	40,16	24,82	39.459
-	16.113	146,0	16	Eminiş Ambalaj	1,78	1,47	1,96	0,79	1,96	17,11	52,14	60,36	62
4,4	29.894	12,0	57	Formet Çelik Kapı	3,29	3,29	6,08	0,88	6,17	-44,59	226,74	257,72	439
16,6	12.797	9,8	83	Flap Kongre Toplantı Hiz.	4,18	4,00	4,41	2,33	4,44	1,21	57,14	45,64	25.685
6,7	-15.853	-5,4	56	Gentaş	2,03	1,97	2,12	1,06	2,12	0,50	47,89	39,98	4.148
18,9	294.379	12,3	73	♦Mavi Giyim	48,34	47,90	51,15	29,76	51,15	0,71	50,03	41,76	20.276
14,1	4.283	1,2	14	Makina Takım	1,85	1,82	1,95	1,21	1,95	0,54	20,13	38,06	9.056
-	48.914	35,1	49	Metro Petrol ve Tesisleri	1,85	1,84	2,04	0,97	2,23	-7,04	68,18	12,12	7.265
-	-4.153	-0,9	13	Milpa	2,17	2,11	2,32	1,25	2,32	0,46	51,82	42,27	10.585
31,6	13.406	5,6	46	Orge Enerji Elektrik	4,80	4,70	5,07	2,57	5,09	-3,42	53,85	80,45	14.129
25,8	609.299	52,6	28	♦Parsan	15,03	14,89	15,60	8,00	16,79	0,20	71,58	44,52	10.192
30,1	-3.836	-5,4	42	TGS Dış Ticaret	4,77	4,60	5,00	2,03	5,09	-2,65	109,51	103,87	2.347
18,3	-42.539	-7,5	15	Türk Prysmian Kablo (Kur.Yön.)	2,61	2,13	3,00	1,25	3,00	20,28	91,90	96,37	32.950
17,0	-44.387	-17,5	23	Papilon Savunma	7,80	6,10	8,51	5,28	8,51	47,73	-	-	131.015
13,7	-25.713	-12,2	35	Plastikkart	9,25	8,12	9,91	2,10	9,91	5,71	242,59	300,43	24.550
31,1	-49.933	-85,2	45	Pergamon Dış Ticaret	7,89	7,07	8,47	5,63	8,47	8,68	29,19	30,65	3.411
-	-3.112	-5,5	66	Sanel Mühendislik	4,25	3,88	4,48	2,00	6,55	8,97	94,95	90,58	282
6,3	-33.823	-4,5	9	Sanko Pazarlama	7,59	7,45	8,88	1,71	9,24	-13,26	282,55	282,55	6.740
12,7	747.114	81,7	83	Sarkuysan	4,57	4,57	4,86	2,84	5,15	-4,39	45,41	45,41	1.818
-	2.738	11,7	84	Senkron Güvenlik	3,02	2,96	3,23	0,98	6,80	-0,66	202,00	139,68	5.190
36,5	2.584	13,6	90	Serve Film Prodüksiyon	1,64	1,63	1,71	1,51	3,25	-4,09	-15,90	-16,75	119
3,1	-351	-0,1	6	Sönmez Filament	4,79	4,50	4,86	2,88	7,05	-0,83	53,53	58,93	1.751
40,2	-21.603	-33,4	-	Sumaş Suni Tahta	10,39	9,19	11,11	5,32	11,11	10,89	55,18	54,95	73
60,7	3.410	1,6	30	Trabzon Liman	10,39	9,90	10,69	6,15	10,69	1,17	51,05	50,15	2.707
27,7	-164.656	-8,1	6	Ulusoy Elektrik	25,38	24,82	25,74	15,09	27,50	-0,70	59,02	59,72	443
25,0	349.307	48,9	12	Vakko Tekstil	4,46	4,39	4,88	2,44	4,88	-3,46	70,99	57,75	16.425
5,5	1.366	3,4	26	Yaprak Süt ve Besi Çift.	5,65	5,39	5,94	2,10	6,26	-1,91	102,51	109,26	1.072
-	16.704	21,3	71	Yayla En. Ür. Tur. Ve İnş	1,57	1,52	1,87	0,70	1,87	-13,74	67,02	46,73	6.689
7,4	**178.381**	**13,9**	**33**	**Gelişen İşletmeler**									**21.075**
4,1	3.484	7,5	39	Avrupa Yatırım Holding	1,55	1,52	1,60	1,48	3,19	-3,13	-36,21	-21,32	219
10,0	916	0,3	18	Beyaz Filo	3,04	3,00	3,07	2,50	5,00	-	11,36	4,83	613
-	22.667	90,1	20	Bomonti Elektrik	1,48	1,28	1,48	0,46	3,46	1,37	208,33	179,25	200
-	-2.028	-2,8	47	Denge Holding	1,45	1,43	1,48	1,05	5,79	-	25,00	18,85	472
-	9.341	29,8	45	İzmir Fırça	1,86	1,72	1,96	1,46	2,45	8,77	-10,14	-1,59	637
-	12.143	37,9	48	İz Hayvancılık Tarım	4,33	4,33	4,56	2,96	8,10	-3,78	-34,29	-36,14	201
-	-306	-1,0	44	İdealist Danışmanlık	3,35	3,34	3,48	3,01	16,92	-3,18	-42,68	-43,21	154
27,6	2.620	10,3	45	Mega Polietilen	1,92	1,92	1,98	1,51	2,91	-0,52	-5,88	-13,90	247
16,3	372	0,5	17	Osmanlı Menkul	3,59	3,29	3,76	1,09	3,76	8,13	108,72	125,11	37
1,6	22.989	52,4	15	Özerden Plastik	2,09	2,08	2,14	1,85	2,85	-1,88	4,08	-4,34	19
13,2	-3.214	-1,1	19	Politeknik Metal	75,00	72,80	77,00	31,19	99,45	0,07	113,88	126,32	49
1,3	1.839	13,8	47	Rodrigo Tekstil	1,88	1,87	1,92	1,64	6,70	-	-1,05	-3,59	82
-	7.894	14,6	44	Say Reklamcılık	2,10	2,00	2,23	0,79	2,23	-	123,40	135,96	3.187
-	48.115	76,3	40	Sekuro Plastik	4,54	4,40	4,69	2,20	4,74	-1,73	53,38	49,34	1.741
10,7	-909	-0,9	38	Seyitler Kimya	6,21	5,90	6,21	3,38	6,21	5,25	61,30	62,57	76
-	5.274	23,2	49	Taç Tarım Ürünleri	3,21	2,95	3,41	2,72	6,65	-4,18	-36,56	-22,84	192
-	3.965	53,6	29	Taze Kuru Gıda	7,40	6,98	7,83	4,84	12,99	-5,37	8,82	10,28	40
38,5	46.774	66,4	34	Temapol Polimer Plastik	4,97	4,65	5,79	2,60	5,79	-3,50	62,42	73,17	12.756
-	-71	-0,2	49	Vanet Gıda	1,46	1,45	1,49	1,22	3,82	-1,35	12,31	-58,40	374
19,1	**2.233.136**	**9,2**	**5**	**Piyasa Öncesi İşlem Pazarı**									**12.201**
8,3	19.708	71,3	27	Ayes Çelik Hasır Ve Çit	1,84	1,80	2,03	1,36	2,03	-8,00	33,78	31,02	29
-	1.007	14,3	-	Balatacılar Balatacılık	0,58	0,45	0,58	0,25	0,58	18,37	75,76	75,76	119
0,0	136.051	42,2	5	Baştaş Başkent Çimento	2,45	2,34	2,60	1,57	2,63	-0,41	21,29	23,12	7
19,5	-	-	6	Halk Sigorta	1,51	1,51	1,59	0,73	1,88	2,72	71,10	66,56	59
24,9	310.747	109,6	-	İşbir Holding	446,60	412,90	460,00	129,23	460,00	6,82	225,05	181,23	64
20,0	1.367.566	6,1	5	♦İskenderun Demir Çelik	7,75	7,44	8,05	4,51	8,05	3,61	65,30	61,86	11.579
44,0	-14.874	-13,7	-	Kuştur Kuşadası Turizm	25,52	19,75	25,52	12,85	36,00	29,22	86,14	86,03	27
21,2	-25	-0,1	15	Merit Turizm	18,21	17,17	18,50	5,06	18,50	7,12	204,01	184,53	25
-	319.185	433,0	-	Orma Orman Mahsulleri	2,71	2,70	2,94	0,89	5,50	-4,24	125,83	176,53	19
39,0	-13.414	-24,4	10	Sodaş Sodyum Sanayii	9,16	9,00	9,64	5,06	9,64	1,22	65,09	66,94	45
-	92.740	460,0	-	Umpaş Holding	0,48	0,47	0,49	0,33	0,58	-	-12,73	-9,71	11
-	-101	-0,5	10	Uzertaş Boya	2,63	2,63	3,21	0,53	3,21	7,35	338,33	298,48	131
-	1.899	0,7	-	Yibitaş İnşaat Malzeme	2.850,00	2.595,00	2.925,10	1.950,90	3.528,00	9,62	29,60	23,91	64
14,5	12.648	10,2	-	Yonga Mobilya	7,40	6,80	7,40	5,01	10,23	8,82	14,01	7,50	22

ŞİRKETLERİN KARNESİ

HİSSE ADI	BİST KODU	ÖDENMİŞ SERMAYE (BİN TL)	YEDEKLER TOPLAMI	PİYASA DEĞERİ (BİN TL)	2018/09 KÂRI (BİN TL)	2019/06 KÂRI (BİN TL)	2019/09 KÂRI (BİN TL)	F/K SON 12 AY	F/DD	TEMETTÜ GETİRİSİ (%)	NET KÂR MARJI 2018/09 %	NET KÂR MARJI 2019/06 %	NET KÂR MARJI 2019/09 %
Toplam Piyasa:	**XUTUM**			**1.014.186.357**	**60.876.314**	**38.754.813**	**67.408.571**	**9,1**	**1,3**	**2,34**	**4,6**	**3,7**	**4,8**
Özel hesap dönemli şirketler				**9.234.098**	**-253.085**	**283.777**	**-**	**8,9**	**5,7**	**0,1**	**-4,0**	**8,7**	**-**
◆Beşiktaş Futbol Yat. (**)	BJKAS	240.000	-1.122.520	696.000	-206.360	-	-	-	-0,8	-	-39,2	-	-
DO-CO (*)	DOCO	9.744	1.218.770	4.898.309	133.260	296.970	-	19,3	3,7	0,1	3,4	9,5	-
◆Fenerbahçe Futbol (**)	FENER	98.980	-669.933	1.507.465	-104.144	-	-	6,9	-2,6	-	-15,2	-	-
◆Galatasaray Sportif (**)	GSRAY	540.000	-733.189	1.290.600	81.003	-	-	5,6	-6,7	-	10,0	-	-
Martı GMYO (*)	MRGYO	110.000	180.236	116.600	-25.948	3.614	-	-	0,4	-	-156,1	17,8	-
Martı Otel (*)	MARTI	120.000	-206.070	117.600	-67.684	-16.806	-	-	-1,4	-	-57,9	-12,6	-
Trabzonspor Sportif (**)	TSPOR	236.391	-649.811	607.524	-63.212	-	-	2,6	-1,5	-	-24,9	-	-
Borsa Yatırım Fonları				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
QNB Finans Portföy DJIST HSY BYF	DJIST	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
QNB Finans Portföy ABD Dolar BYF	USDTR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
QNB Finans Portföy Altın BYF	GLDTR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
QNB Finans Portföy Gümüş BYF	GMSTR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bizim Portföy Altın BYF	GOLDP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sektör ortalamaları /toplamları:													
Bankacılık				297.588.307	26.463.344	14.443.962	21.221.262	10,1	1,0	1,5			
Sigorta (tarihi maliyetli)				11.167.459	809.767	719.289	1.098.410	8,5	2,0	3,0			
Finansal Kiralama/Factoring				10.543.780	287.559	145.268	244.041	33,2	3,8	0,4	14,5	11,0	-
Aracı Kurumlar				2.185.585	184.081	232.248	335.046	5,0	1,7	4,3	0,4	0,2	0,3
Kıymetli Maden				17.106.365	1.620.664	1.259.843	2.133.044	6,8	1,8	-	47,6	38,0	36,6
Bina malzemeleri				23.632.349	3.576.773	1.729.721	2.508.260	6,9	0,8	2,5	14,6	9,2	8,9
Çimento				16.842.059	652.761	-119.351	-67.700	10,4	1,9	3,9	7,3	-2,3	-0,9
Dayanıklı tük.				22.642.685	1.115.774	799.053	1.303.281	11,0	1,6	2,5	3,2	3,0	3,2
Demir çelik				34.843.608	3.783.168	2.135.690	2.931.186	6,3	1,0	7,7	14,1	10,6	10,2
Enerji				17.775.240	-1.276.560	73.812	440.478	14,6	1,4	1,7	-5,5	0,4	1,7
Gıda & içecek				46.924.051	936.307	1.551.980	3.335.062	10,2	1,6	1,2	2,4	5,2	7,0
İlaç-Sağlık				11.243.874	522.812	656.983	843.967	8,3	1,4	1,5	3,8	5,7	4,8
Holding				151.927.373	11.245.450	7.098.806	11.840.463	8,0	1,0	1,9	6,5	5,4	5,8
Kağıt, ambalaj				3.425.148	162.412	-28.157	-376	12,9	2,3	1,2	5,0	-1,2	-0,0
Girişim Sermayesi				2.771.852	-1.489.520	-337.896	-172.349	3,7	1,0	0,0	-1.537,1	-633,4	-158,9
Medya				3.055.888	375.840	-38.069	-77.249	24,9	2,2	0,9	47,7	-9,3	-12,8
Mobil İletişim				55.336.000	-2.448.712	2.434.378	4.353.061	7,4	2,1	2,9	-8,2	10,8	12,5
Otomotiv				47.663.721	2.362.019	1.768.560	2.691.602	12,4	3,7	4,7	4,6	4,9	5,0
Oto malz.				11.286.030	743.107	412.793	605.546	13,7	3,0	1,3	10,2	7,3	7,0
Perakende gıda				41.672.453	-7.971	-130.631	289.199	22,1	7,8	1,2	-0,0	-0,3	0,4
Petrol dağıtım				34.708.765	2.083.535	609.870	567.563	15,1	2,2	9,5	2,9	1,2	0,8
Kimya				32.956.974	2.887.363	2.190.794	3.298.143	8,0	1,7	2,8	12,2	11,3	11,6
Tekstil				4.597.609	-260.902	76.796	220.620	7,8	1,6	0,1	-6,2	2,6	4,6
GMYO				27.419.001	51.910	228.758	822.292	4,0	0,6	4,4	0,7	3,8	10,7
Yatırım Ortaklığı				594.093	28.332	63.796	97.420	5,7	1,1	5,8	2,0	1,2	1,1
Teknoloji				28.619.272	1.809.989	1.260.379	1.993.483	8,9	1,9	0,5	11,1	9,9	10,0
Turizm				1.241.580	-120.240	-60.757	23.392	11,7	0,9	-	-58,3	-55,7	8,6
Ulaştırma				30.473.284	4.718.383	-994.482	4.072.041	7,5	0,7	0,2	8,7	-2,5	6,1
Diğer				13.423.350	300.009	288.425	434.416	15,1	2,5	1,4	2,4	3,4	3,4
Özel hesap dönemi (yılsonu Haziran) olan şirketler				9.234.098	-253.085	283.777	-	8,9	5,7	0,1	-4,0	8,7	-
Gelişen İşletmeler				1.284.503	11.944	-828	22.969	20,5	2,2	0,1	1,6	-0,1	2,9
Piyasa Öncesi İşlem Pazarı				24.376.576	2.961.736	1.495.765	1.895.866	7,4	1,5	8,4	25,7	15,0	15,1
Borsa Yatırım Fonları				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Toplam Piyasa:				**1.014.186.357**	**60.876.314**	**38.754.813**	**67.408.571**	**9,1**	**1,3**	**2,3**	**4,6**	**3,7**	**4,8**

TABLOYU NASIL OKUYACAKSINIZ?

Bu tabloların asıl amacı, hisselerin değerlerini ölçebilmek için sizlere yardımcı olacak önemli rasyoları sağlamak. Bir şirketin değeri aslen verdiği temettü ile ölçülür. Sadece bu yılki değil, sonsuza kadar ki temettülerin bugünkü değeri olarak ölçülür. Buna yardımcı olmak için ilave bazı rasyolara da bakılır. Mesela şirket büyük yatırımlar yapıyordur, hem kısa vadede pek kârlı değildir, hem de fazla temettü veremiyordur. Onun için, kârlılığına da toplam öz sermayesine de bakılır (tüm bu rasyoların tanımlarını aşağıda veriyoruz). Tablolar ilave olarak şirketlerin borçluluğu, net kâr marjı gibi ilave bazı temel rasyolar içeriyor. Özellikle borçluluğuna bakarak şirketin ne kadar riskli ve ne kadar daha borçlanma (ve büyüme) kapasitesi var, onu görebilirsiniz. Son olarak da hisse ile ilgili getiri rasyolarını, 12 aydaki en düşük ve en yüksek seviyelerini, günlük ortalama hacimlerini ve de halka açıklık rasyosunu (yani toplam şirketin yüzde kaçı borsada) gibi rasyoları bulabilirsiniz. Net kâr rakamı, bilançolarda ana ortaklık kârı olarak ifade ediliyor.

Yedekler Toplamı: Yedekler, birikmiş kâr ve yeniden değerleme toplamını ifade eder. Şerketin bedelsiz verme kapasitesini gösterir.

Toplam Hisse Adedi ve Piyasa Değeri: Türkiye'de ödenmiş sermaye olarak bilinen, aslen toplam şirketin kaç adet hissesi olduğunu gösteren rasyo. Günlük fiyat ile toplam hisse adedi çarpılınca şirketin toplam piyasa değeri bulunur.

NOT:** * 2019/06 ** 2019/03 *** 2018/12 * 2018/09 dönemine ait bilançolar üzerinden hesaplanmıştır.*

BORSADA GEÇEN HAFTA

ÖZSERMAYE KÂRLILIĞI (%)	NET BORÇ (BİN TL)	NET BORÇ PİYASA DEĞERİ (%)	TAKAS SAKLAMA ORANI (%)	HİSSE ADI	KAPANIŞ FİYATI (TL)	HAFTA İÇİ EN DÜŞÜK (TL)	HAFTA İÇİ EN YÜKSEK (TL)	SON 12 AY EN DÜŞÜK (TL)	SON 12 AY EN YÜKSEK (TL)	DÖNEMSEL GETİRİ HAFTALIK (%)	DÖNEMSEL GETİRİ 2019 BAŞI BÜYÜME (%)	DÖNEMSEL GETİRİ YILLIK (TL)	ORTALAMA GÜNLÜK HACİM (BİN TL)
13,32	237.944.602	23,5	32										12.727.359
-180,4	4.987.308	54,0	39	Özel hesap dönemli şirketler									419.113
-	1.118.865	160,8	48	◆Beşiktaş Futbol Yat.	2,90	2,69	3,08	1,31	3,49	-3,65	79,01	71,60	97.610
19,0	478.140	9,8	5	DO-CO	502,70	497,10	519,00	422,36	585,00	-1,72	6,07	0,13	1.224
-38,5	923.178	61,2	34	◆Fenerbahçe Futbol	15,23	14,71	15,96	5,98	17,42	-3,91	120,09	128,68	51.940
-118,9	811.694	62,9	34	◆Galatasaray Sportif	2,39	2,16	2,40	1,15	2,40	8,64	92,74	102,54	142.367
-	201.754	173,0	48	Martı GMYO	1,06	1,01	1,10	0,55	1,10	-0,93	63,08	47,22	6.025
-	581.094	494,1	53	Martı Otel	0,98	0,97	1,07	0,54	1,07	-1,01	68,97	66,10	11.394
-56,3	872.583	143,6	49	Trabzonspor Sportif	2,57	2,09	2,57	0,82	2,57	25,37	53,85	76,82	108.552
-	-	-	-	Borsa Yatırım Fonları									69.721
-	-	-	-	QNB Finans Portföy DJIST HSY BYF	38,81	37,73	39,36	29,83	39,36	1,33	21,62	22,78	16.040
-	-	-	-	QNB Finans Portföy ABD Dolar BYF	559,10	447,60	559,90	443,80	680,00	0,79	9,11	8,23	19.212
-	-	-	-	QNB Finans Portföy Altın BYF	24,60	23,57	24,72	19,04	29,90	1,32	25,06	27,79	17.908
-	-	-	-	QNB Finans Portföy Gümüş BYF	20,78	20,25	20,83	16,38	26,35	2,87	19,84	24,06	16.561
-	-	-	-	Bizim Portföy Altın BYF	246,00	-	-	187,05	271,00	-	23,65	25,25	-
10,1			29	Bankacılık									1.370.031
23,4			22	Sigorta									55.259
10,7	1.769.826	16,8	26	Finansal Kiralama/Factoring									329.874
32,4	-275.956	-12,6	28	Aracı Kurumlar									13.324
25,5	-11.823.232	-69,1	38	Kıymetli Maden									371.508
11,7	8.811.928	37,3	34	Bina malzemeleri									328.936
7,5	3.808.080	22,6	25	Çimento									449.062
14,0	10.847.950	47,9	25	Dayanıklı tük.									296.233
15,9	757.763	2,2	53	Demir çelik									590.537
8,8	22.991.415	129,3	22	Enerji									471.525
14,8	5.087.205	10,8	30	Gıda & içecek									235.126
12,2	981.137	8,7	21	İlaç									141.785
11,7	51.841.520	34,1	31	Holding									921.373
13,7	760.685	22,2	22	Kağıt, ambalaj									166.842
25,9	14.341	0,5	36	İlaç									129.789
6,0	-127.492	-4,2	31	Medya									34.597
28,2	15.412.999	27,9	27	Mobil İletişim									330.284
29,7	8.125.130	17,0	25	Otomotiv									333.671
22,0	3.824.601	33,9	38	Oto malz.									256.697
28,9	10.076.499	24,2	35	Perakende gıda									231.513
14,6	5.745.936	16,6	33	Petrol dağıtım									316.957
21,5	12.164.508	36,9	35	Kimya									741.422
18,3	2.822.458	61,4	48	Tekstil									128.019
13,8	17.148.862	62,5	39	GMYO									948.818
19,2	-241.654	-40,7	67	Yatırım Ortaklığı									68.504
20,4	1.289.312	4,5	31	Teknoloji									813.625
5,3	154.334	12,4	48	Turizm									58.899
9,5	58.417.670	191,7	48	Ulaştırma									1.680.460
13,9	2.393.085	17,8	36	Diğer									472.503
-180,4	4.987.308	54,0	39	Özel hesap dönemili şirketler									419.113
7,4	178.381	13,9	33	Gelişen İşletmeler									21.075
19,1	2.233.136	9,2	5,1	Serbest İşlem Platformu									12.201
-	-	-	-	Borsa Yatırım Fonları									69.721
13,3	237.944.602	23,5	32										12.727.359

F/K (Fiyat / Kazanç): Şirketin son 12 aydaki kârının bugünkü piyasa değerine oranıdır.
F/DD (Fiyat/ Defter Değeri): Piyasada bilinen adı Piyasa Değeri/Defter Değeri'dir. Şirketin piyasa değerinin öz sermayesine oranıdır. Defter değeri bugün şirketi kurmaya kalksanız kaça mal olurun muhasebe değeridir. Bu rasyoya özellikle Özsermaye kârlılığı ile beraber bakılması doğrudur. Örneğin, şirket F/DD olarak çok ucuz (0.7 gibi) olabilir. Ama sermaye kârlılığı da çok düşük ve düzelmeyecekse, şirketin ucuz olmasının doğru olduğunu gösterir. Ama getirisi, yani kârlılığı yükselecekse, o zaman cazip olabilir.
Net Kâr Marjı: Net kâr'ın net satışlara oranıdır. Bu rayoya bakarken, pazar payı yüksek ve satışları iyi şirketlerin daha fazla üzerinde durmanız daha sağlıklı olur.

Öz sermaye kârlılığı: Son 12 aylık kârının sermayeye oranıdır. Genelde finansta kural, şirketin uzun vadeli sermaye getirisinin en az sermaye maliyeti kadar olmasıdır. Ne kadar yüksek olursa şirketin (F/DD bazında) primi o kadar yüksek olur.
Net borç (Bin TL): Kısa ve uzun vadeli finansal borçlardan hazır değerler ve menkul kıymetler çıkarılarak bulunuyor.
Takas Saklama Oranı: Borsada kote olan hisselerin toplam şirket hisselerine oranı. Hissenin derinliğini gösteren bir rasyo. Bu rasyoya özellikle günlük hacim ile beraber bakarsanız şirket hisselerinin ne kadar çok el değiştirdiğini görebilirsiniz. Belli bir hacim gereklidir, ama çok el değiştiren hisselerin de dalgalanma riski yüksek olur.
Kur.Yön: Kurumsal Yönetim Endeksine dahil şirketler.

TEMETTÜ ORANLARI VE SERMAYE ARTIRIMLARI

ŞİRKET ADI	TEMETTÜ (%) HİSSE	TEMETTÜ (%) NAKİT (NET)	BAŞLANGIÇ TARİHİ	SERMAYE İNDİRİMİ (%)	BEDELLİ (%)	BEDELSİZ (%) İÇ KAY.	BEDELSİZ (%) TEMETTÜ	RÜÇHAN HAKKINI KULLANMA TARİHİ
ACISELSAN	-	5.95		-	-	-	-	
ADANA A	-	124.50	07.08.2019	-	-	-	-	
ADANA B	-	88.53	07.08.2019	-	-	-	-	
ADANA C	-	12.30	07.08.2019	-	-	-	-	
ADEL	-	72.00	30.09.2019	-	-	-	-	
ADESE ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ	-	-		-	100.00	-	-	
AG ANADOLU HOLDİNG	-	10.26	12.06.2019	-	-	-	-	
AKBANK	-	-		-	30.00	-	-	03.01.2019
AKÇANSA	-	67.83	02.04.2019	-	-	-	-	
AKDENİZ GÜVENLİK	-	-		-	100.00	-	-	
AKIN TEKSTİL	-	29.75	14.06.2019	-	-	-	-	
AKİŞ GYO 1	-	12.55	28.05.2019	-	-	-	-	
AKİŞ GYO 2	-	12.55	17.07.2019	-	-	-	-	
AKMERKEZ GYO 1	-	108.00	24.04.2019	-	-	-	-	
AKMERKEZ GYO 2	-	85.00	24.09.2019	-	-	-	-	
AKMERKEZ GYO 3	-	50.00	25.10.2019	-	-	-	-	
AKSA AKRİLİK	-	94.05	09.04.2019	-	-	100.00	-	
AKSİGORTA	-	56.10	05.03.2019	-	-	-	-	
ALARKO GYO	-	254.00	27.05.2019	-	-	-	-	
ALARKO HOLDİNG	-	14.50	24.04.2019	-	-	-	-	
ALBARAKA TÜRK	-	-		-	50.00	-	-	09.12.2019
ALKİM KAĞIT	-	51.81	17.04.2019	-	-	-	-	
ALKİM KİMYA	-	194.53	24.04.2019	-	-	-	-	
ALTINYUNUS ÇEŞME	-	-		-	49.19	-	-	24.06.2019
ANADOLU CAM	-	10.20	31.05.2019	-	-	-	-	
ANADOLU EFES	-	43.08	31.05.2019	-	-	-	-	
ANADOLU HAYAT	-	25.70	25.03.2019	-	-	-	-	
ANADOLU SİGORTA	-	17.00	26.03.2019	-	-	-	-	
ARTI YAT. HOL.	-	-		-	100.00	-	-	
ASELSAN 1	-	4.32	19.06.2019	-	-	-	-	
ASELSAN 2	-	4.32	18.09.2019	-	-	-	-	
ASELSAN 3	-	4.32	18.12.2019	-	-	-	-	
ATAKULE GYO	-	-		-	50.00	-	-	30.01.2019
ATLANTİK PETROL	-	-		-	80.00	-	-	
AVİVASA 1. TAKSİT	-	28.33	27.03.2019	-	-	-	-	
AVİVASA 2.TAKSİT	-	18.89	27.11.2019	-	-	-	-	
AVOD GIDA	-	-		-	155.55	-	-	
AVRASYA GYO	-	-		-	100.00	-	-	
AVRUPA YATIRIM HOLDİNG	-	-		-	66.67	-	-	
AYEN ENERJİ	-	-		-	62.24	-	-	06.08.2019
AYES ÇELİK	-	5.00	28.05.2019	-	-	-	-	
AYGAZ	-	109.37	28.03.2019	-	-	-	-	
BAK AMBALAJ	-	35.42	23.07.2019	-	-	-	-	
BANTAŞ	-	-		-	100.00	-	-	01.02.2019
BİLİCİ YATIRIM	-	10.20	29.05.2019	-	-	-	-	
BİM 1	100.00	102.00	24.07/12.06.2019	-	-	-	100.00	24.07.2019
BİM 2	-	51.00	18.11.2019	-	-	-	-	
BİM 3	-	34.00	11.12.2019	-	-	-	-	
BİZİM TOPTAN	-	14.59	02.12.2019	-	-	-	-	
BOLU ÇİMENTO	-	20.61	07.08.2019	-	-	-	-	
BORUSAN MANNESMANN	-	69.70	31.05.2019	-	-	-	-	
BORUSAN YATIRIM	-	116.36	31.05.2019	-	-	-	-	
BOSCH FREN	-	850.52	26.04.2019	-	-	-	-	
BOSSA	-	-		-	87.81	-	-	18.02.2019
BURSA ÇİMENTO	-	-		-	70.11	-	-	
COCA COLA İÇECEK	-	100.30	31.05.2019	-	-	-	-	

ŞİRKET ADI	TEMETTÜ (%) HİSSE	TEMETTÜ (%) NAKİT (NET)	BAŞLANGIÇ TARİHİ	SERMAYE İNDİRİMİ (%)	BEDELLİ (%)	BEDELSİZ (%) İÇ KAY.	BEDELSİZ (%) TEMETTÜ	RÜÇHAN HAKKINI KULLANMA TARİHİ
CREDİTWEST FAKTORİNG	-	22.15		-	-	-	-	
ÇELEBİ HAVA SERVİSİ	-	450.50	16.04.2019	-	-	-	-	
ÇELİK HALAT	-	51.51	30.04.2019	-	-	-	-	
ÇEMAŞ	-	-		-	100.00	-	-	
ÇEMTAŞ	-	8.50	24.06.2019	-	-	-	-	
DEMİSAŞ	-	20.00	27.05.2019	-	-	-	-	
DENİZLİ CAM	-	-		-	150.00	-	-	16.09.2019
DESPEC BİLGİSAYAR	-	44.35	28.05.2019	-	-	-	-	
DERİMOD	-	-		-	400.00	-	-	24.09.2019
DİTAŞ DOĞAN	-	34.00	30.04.2019	-	-	-	-	
DO&CO	-	0.62 Euro	22.07.2019	-	-	-	-	
DOĞAN HOLDİNG	-	8.50	22.04.2019	-	-	-	-	
DOĞUSAN BORU	-	-		-	50.00	-	-	14.05.2019
DOĞUŞ OTOMOTİV	-	52.16	31.12.2019	-	-	-	-	
DÖKTAŞ	-	-		-	73.54	-	-	
ECZACIBAŞI İLAÇ	-	25.50	20.05.2019	-	-	-	-	
ECZACIBAŞI YAT. HOL.	-	63.75	22.05.2019	-	-	-	-	
EGE ENDÜSTRİ	-	3691.55	19.04.2019	-	-	-	-	
EGE GÜBRE	-	102.00	06.05.2019	-	-	-	-	
EGE PROFİL 1	-	21.11	18.06.2019	-	-	-	-	
EGE PROFİL 2	-	21.11	18.09.2019	-	-	-	-	
EGE SERAMİK	-	28.32	23.05.2019	-	-	-	-	
EMLAK GYO	-	3,24	31.05.2019	-	-	-	-	
ENERJİSA	-	34.00	02.04.2019	-	-	-	-	
ENKA İNŞAAT	-	13.67	17.04.2019	-	-	-	-	
ENKA İNŞAAT	-	11.90	13.11.2019	-	-	-	-	
ERBOSAN	-	87.97	31.05.2019	-	-	283.00	-	08.04.2019
ERDEMİR	-	124.64	08.05.2019	-	-	-	-	
EURO YO	-	0.40	29.07.2019	-	-	-	-	
EURO TREND YO	-	0.60	29.07.2019	-	-	-	-	
EURO KAPİTAL YO	-	1.00	29.07.2019	-	-	-	-	
ETİLER GIDA	-	-		-	175.25	-	-	
FLAP KONGRE	-	-		-	150.00	50.00	-	
F-M İZMİT PİSTON	-	164.96	01.04.2019	-	-	-	-	
FORD OTOSAN	-	206.55	01.04.2019	-	-	-	-	
FORD OTOSAN	-	104.55	19.11.2019	-	-	-	-	
FONET	-	-		-	-	122.22	-	17.07.2019
FORMET ÇELİK	-	1.17	13.12.2019	-	-	25.66	-	18.10.2019
GARANTİ YO	4.48	1.95	20.06/29.05.2019				4.48	20.06.2019
GEDİK YATIRIM	-	15.13	28.05.2019	-	-	-	-	
GEDİK YATIRIM HOL.	-	-		-	-	66.67	-	
GEDİZ AMBALAJ	-	10.00		-	-	-	-	
GENTAŞ	22.05	-	03.07.2019	-	-	-	22.05	03.07.2019
GERSAN	12.66	-	14.02.2019	-	-	32.00	12.66	14.02.2019
GOODYEAR	-	7.67	27.05.2019	-	-	-	-	
GÖLTAŞ	-	12.75	20.08.2019	-	-	-	-	
GÜNEŞ SİGORTA	-	-		-	100.00	-	-	17.07.2019
HALK GYO	8.16	0.58	20.06/17.04.2019	-	-	-	8.16	20.06.2019
HALK SİGORTA	24.64	-		-	-	-	24.64	
HATEKS		49.55	04.07.2019	-	-	-	-	
HEKTAŞ	-	42.50	02.12.2019	-	200.00	-	-	31.10.2019
HUB GİRİŞİM SER.	-	-		-	50.00	-	-	
İDEALİST DANIŞMANLIK	-	-		-	-	84.79	-	10.09.2019
İHLAS EV	-	-		-	109.02	-	-	01.07.2019
İHLAS GAYRİMENKUL	-	-		-	140.00	-	-	15.02.2019
İNDEKS BİLGİSAYAR	-	36.91	28.05.2019	-	-	-	-	

ŞİRKET ADI	TEMETTÜ (%)		BAŞLANGIÇ TARİHİ	SERMAYE İNDİRİMİ (%)	BEDELLİ (%)	BEDELSİZ (%)		RÜÇHAN HAKKINI KULLANMA TARİHİ
	HİSSE	NAKİT (NET)				İÇ KAY.	TEMETTÜ	
İNTEMA	-	-		-	87.80	-	-	18.02.2019
İSDEMİR	-	108.95	08.05.2019	-	-	-	-	
İŞ YATIRIM	-	21.55	27.03.2019	-	-	-	-	
İŞ YATIRIM ORTAKLIĞI	-	18.70	25.03.2019	-	-	-	-	
İŞBİR HOLDİNG	-	127.50	20.08.2019	-	-	-	-	
İZ TARIM	-	-		-	100.00	-	-	
İTTİFAK HOLDİNG	-	-		-	-	50.00	-	17.09.2019
JANTSA	-	178.50	02.05.2019	-	-	-	-	
KAFEİN YAZILIM	-	6.50	02.04.2019	-	-	-	-	
KARSAN	-	-		-	50.00	-	-	14.11.2019
KARDEMİR A 1	-	11.18	26.06.2019	-	-	-	-	
KARDEMİR A 2	-	11.18	27.11.2019	-	-	-	-	
KARDEMİR B 1	-	11.18	26.06.2019	-	-	-	-	
KARDEMİR B 2	-	11.18	27.11.2019	-	-	-	-	
KARDEMİR D 1	-	11.18	26.06.2019	-	-	-	-	
KARDEMİR D 2	-	11.18	27.11.2019	-	-	-	-	
KARTONSAN	-	646.42	02.04.2019	-	-	-	-	
KATMERCİLER	-	-		-	200.00	-	-	25.06.2019
KLİMASAN	-	17.00	02.07.2019	-	-	-	-	
KOÇ HOLDİNG	-	33.83	01.04.2019	-	-	-	-	
KONFRUT	-	-		-	-	400.00	-	30.10.2019
KORDSA	-	29.75	25.03.2019	-	-	-	-	
KUŞTUR KUŞADASI	-	248.92	17.04.2019	-	-	-	-	
LOKMAN HEKİM	-	4.25	25.11.2019					
MARDİN ÇİMENTO	-	42.19	30.04.2019	-	-	-	-	
METEMTUR OTELCİLİK	-	-		-	66.67	-	-	
METRO YO	-	-		-	100.00	-	-	
MİLPA	-	-		-	16.62	-	-	15.02.2019
NUH ÇİMENTO	-	59.50	22.05.2019	-	-	-	-	
ODAŞ ELEKTRİK	-	-		-	106.66	-	-	
OLMUKSAN	-	-		-	200.97	-	-	
OTOKAR	-	255.00	25.03.2019	-	-	-	-	
OYAK YO	-	2.81	31.05.2019	-	-	-	-	
ÖZAK GYO	45.60	-	12.07.2019	-	-	-	45.60	12.07.2019
ÖZERDEN PLASTİK	21.39	6.39	27.09/15.05.2019	-	-	-	21.39	27.09.2019
PANORA GYO 1.	-	4.60	19.03.2019	-	-	-	-	
PANORA GYO 2.	-	4.60	18.04.2019	-	-	-	-	
PANORA GYO 3.	-	4.60	29.05.2019	-	-	-	-	
PANORA GYO 4.	-	2.07	13.06.2019	-	-	-	-	
PEKER GYO	-	-		-	-	143.67	-	09.01.2019
PERGAMON	-	248.37	10.04.2019	-	-	-	-	
PETKİM	28.00	-	19.06.2019	-	-	-	28.00	19.06.2019

ŞİRKET ADI	TEMETTÜ (%)		BAŞLANGIÇ TARİHİ	SERMAYE İNDİRİMİ (%)	BEDELLİ (%)	BEDELSİZ (%)		RÜÇHAN HAKKINI KULLANMA TARİHİ
	HİSSE	NAKİT (NET)				İÇ KAY.	TEMETTÜ	
PINAR ET-UN	-	79.05	30.04.2019	-	-	-	-	
PINAR SÜT	-	36.13	30.04.2019	-	-	-	-	
POLİSAN HOLDİNG	-	2.80	30.04.2019	-	-	105.00	-	20.03.2019
POLİTEKNİK	-	77.33	18.03.2019	-	-	-	-	
RTA LABORATUVAR	-	-		-	52.97	-	-	15.08.2019
SABANCI HOLDİNG	-	25.50	03.04.2019	-	-	-	-	
SAFKAR EGE SOĞUTMA	20.52	8.72	25.04/10.04.2019	-	-	-	20.52	25.04.2019
SANKO	-	8.50	21.05.2019	-	-	11.11	-	08.07.2019
SARKUYSAN		21.25	27.05.2019	-	-	-	-	
SASA	-	21.42	17.06.2019	-	-	-	-	
SELÇUK ECZA	-	8.50	19.04.2019	-	-	-	-	
SERVE FİLM	-	-		-	73.02	-	-	
SERVET GYO	-	5.32	21.11.2019	-	-	-	-	
SODA SANAYİ	-	29.33	31.05.2019	-	-	-	-	
SODAŞ	-	80.10	31.05.2019	-	-	-	-	
SUMAŞ	-	25.50	22.07.2019	-	-	-	-	
T. PRYSMİAN KABLO	-	3.43	18.04.2019	-	52.92	-	-	29.11.2019
T. ŞİŞECAM	-	15.11	31.05.2019	-	-	-	-	
TAÇ TARIM	-	-		-	100.00	-	-	
TAV	-	177.26	20.03.2019	-	-	-	-	
TEKFEN	-	96.84	02.04.2019	-	-	-	-	
TGS DIŞ TİCARET	-	8.50	31.10.2019	-	-	-	-	
TKB	-	-		-	70.00	-	-	22.04.2019
TOFAŞ	-	149.60	19.03.2019	-	-	-	-	
TRABZON LİMAN	-	142.24	28.06.2019	-	-	-	-	
TRABZON SPORTİF	-	-		-	200.00	-	-	18.02.2019
TRAKYA CAM	-	11.56	31.05.2019	-	-	-	-	
TRANSTÜRK HLD.	-	-		64.88	100.99	-	-	
TURKCELL	-	39.02	31.10.2019	-	-	-	-	
TÜPRAŞ	-	1287.75	28.03.2019	-	-	-	-	
TÜRK TUBORG	-	141.44	02.04.2019	-	-	-	-	
ÜNYE ÇİMENTO	-	8.35	07.08.2019	-	-	-	-	
VAKIF GYO	2.22		01.08.2019	-	-	-	2.22	01.08.2019
VAKIF LEASİNG	25.00	-	04.09.2019	-	-	-	25.00	04.09.2019
VAKKO	-	12.41	16.04.2019	-	-	-	-	
VERUSA HOLDİNG	-	2.76	23.09.2019	-	-	-	-	
VERUSA TÜRK	-	23.50	16.09.2019	-	-	-	-	
VESTEL BEYAZ EŞYA	-	253.58	15.05.2019					
YONGA MOBİLYA	-	10.00	05.08.2019	-	-	-	-	
YÜNSA	-	17.00	02.04.2019	-	-	-	-	
YENİ GİMAT GYO	-	93.10	19.04.2019	-	-	-	-	

Temettü nedir? Temettü, şirketlerin bir yıllık faaliyet dönemleri sonucunda elde ettikleri net dönem kârı üzerinden (yasal karşılıklar ayrıldıktan sonra) dağıttıkları ve ortakların şirkette hisse oranlarına denk gelecek kadar elde ettikleri gelirlerdir. Şirketler temettü'yü nakit veya bedelsiz hisse senedi şeklinde dağıtabilir. Yatırımcılar, nakit olarak dağıtılan temettüyü daha çok tercih eder. Dağıtılan temettü oranında hissenin fiyatı yeniden ayarlanır.

Temettü verimliliği nedir? Bir şirketin düzenli temettü vermesinin yanı sıra borsa yatırımcıları açısından dikkat edilen bir konu da, yüksek temettü verimlilik oranı olarak ortaya çıkıyor. Temettü verimliliği oranı, [(Nakit Net Temettü.Piyasa Değeri)*100] formülü ile hesaplanır. Oran ne kadar yüksekse yatırımcı açısından o kadar iyidir. Örneğin yüzde 10 temettü verimliliğine sahip bir şirkete yatırım yapan bir yatırımcı, şirket bu oranı düzenli olarak her yıl veriyorsa, hisseye yatırdığı parayı 10 yıl içinde geri alabilir, demektir.

Bedelli sermaye artırımı nedir? Şirketin dış kaynaklar karşılığında (bedel) hisse senedi dağıtarak sermayeyi artırması işlemidir. Bedelli sermaye artırımında şirketin kasasına ek para girer. Mevcut ortaklar isterlerse rüçhan haklarını kullanarak yeni hisselerden satın alabilirler. Sermaye artırımına katılmak istemeyen ortaklar rüçhan haklarını borsada satabilirler. Sermaye artırımına katılmayan ortakların şirket sermayesindeki payları doğal olarak azalacaktır. Bedelli sermaye artırımına katılmak istemeyen yatırımcı, bedelli tarihi öncesinde elindeki hissesini satabilir.

Bedelsiz sermaye artırımı nedir? Bedelsiz sermaye artırımı, şirketin özsermaye kalemi altında birikmiş kaynaklar (buna dönem kârı da 'bedelsiz temettü' dahil edilebilir) kullanılarak ödenmiş sermayesini artırması işlemidir. Bu işleme "hisse bölünmesi" de denir. Yatırımcının elindeki hisse sayısı artar, ancak artırım oranına göre hisse fiyatı ayarlandığından elindeki hisse değerinde değişiklik olmaz.

Yabancılar satışa devam ediyor

TCMB'nin verilerine göre; 6 Aralık haftasında yabancı yatırımcılar hem iç borçlanma senetleri (İBS) piyasasında hem de hisse senetleri piyasasında (BİST) alım yaptı. Yabancılar, ilgili dönemde İBS'de net 28 milyon dolarlık, BİST'te ise net 157 milyon dolarlık alım işlemi gerçekleştirdi. Böylece yılbaşından 6 Aralık'a kadarki süreçte yabancı yatırımcılar; İBS tarafında net 3 milyar 379 milyon dolar tutarında satıcı, BİST'te ise net 461 milyon dolar tutarında alıcı oldu. 2018'in aynı döneminde ise yabancılar; İBS'te 897 milyon dolar, BİST'te 1 milyar 66 milyon dolar satıcı durumdaydı. İş Yatırım'ın verilerine göre ise yabancılar, geçen hafta yüzde 0,41'lik satış gerçekleştirdi. Yabancıların yılbaşından 6 Aralık'a kadarki süreçte ise yüzde 4,59'luk satış yaptığı görülüyor. Yabancı takas payı ise önceki haftaki 60,83'ten geçen hafta yüzde 60,42'ye geriledi. Yabancı payındaki düşüşün büyük bir kısmının yabancı yatırımcı mülkiyetinde bulunan önemli tutardaki hisse senedinin kredi sözleşmesi karşılığında bir Türk bankasına rehin verilmesi nedeniyle oluştuğu söyleniyor.

HAFTALIK YABANCI TAKASINDA PAYI EN ÇOK ARTAN 10 HİSSE

Hisse	12.12.2019	05.12.2019	Değişim (puan)	Haftalık getiri
Odaş Elektrik	15,86	6,82	9,03	13,0
Çemaş Döküm	7,95	1,14	6,80	12,9
Körfez GYO	20,96	15,26	5,71	8,0
Pera GYO	8,20	3,07	5,13	7,8
Tek-Art İnşaat	10,76	6,20	4,57	6,5
Formet Çelik Kapı	10,33	5,81	4,52	-37,7
Katmerciler Ekipman	5,73	1,33	4,40	7,3
Trend GYO	20,79	16,70	4,09	1,4
Doğusan Boru	6,45	2,44	4,01	1,0
Birlik Mensucat	4,00	0,04	3,96	0,0

YILBAŞINDAN BUGÜNE YABANCI TAKASINDA PAYI EN ÇOK ARTAN 10 HİSSE

Hisse	12.12.2019	31.12.2018	Değişim (puan)	Yılbaşından bugüne getiri
Ulusoy Elektrik	79,39	18,26	61,13	57,9
TKYB	38,50	1,02	37,48	180,0
Banvit	83,14	45,84	37,30	57,5
Çuhadaroğlu Metal	29,55	0,02	29,53	78,7
Reysaş Lojistik	40,60	15,68	24,92	368,9
Türk Telekom	71,15	46,59	24,56	83,3
Link Bilgisayar	24,47	0,16	24,32	115,9
Ayen Enerji	25,10	1,68	23,42	86,1
Milpa	23,82	0,58	23,24	56,6
Pegasus	50,96	28,17	22,78	253,6

HAFTALIK YABANCI TAKASINDA PAYI EN ÇOK AZALAN 10 HİSSE

Hisse	12.12.2019	05.12.2019	Değişim (puan)	Haftalık getiri
Kafein Yazılım	8,13	18,05	-9,91	-21,4
Fonet Bilgi Teknolojileri	34,15	41,91	-7,75	-24,4
Emlak GYO	51,51	58,28	-6,78	2,0
Plastikkart	11,30	17,86	-6,56	10,8
Pınar Su	3,36	8,22	-4,86	-2,6
Yünsa	13,66	18,43	-4,77	2,4
F-M İzmit Piston	1,84	6,34	-4,50	7,4
Pınar Süt	23,77	28,05	-4,28	-0,4
Albaraka Türk	27,07	30,80	-3,74	4,8
Smartiks Yazılım	1,81	5,42	-3,61	-46,4

YILBAŞINDAN BUGÜNE YABANCI TAKASINDA PAYI EN ÇOK AZALAN 10 HİSSE

Hisse	12.12.2019	31.12.2018	Değişim (puan)	Yılbaşından bugüne getiri
Beymen Perakende	0,00	86,60	-86,60	245,2
Petkim	15,83	45,96	-30,13	-7,9
Albaraka Türk	27,07	50,53	-23,46	18,2
THY	44,01	65,23	-21,22	-12,7
Halkbank	39,31	60,35	-21,04	-17,4
Soda Sanayi	34,89	54,52	-19,62	-12,6
Tekfen Holding	57,57	76,44	-18,88	-6,8
AG Anadolu Grubu Hol.	29,13	46,01	-16,89	71,0
Emlak GYO	51,51	68,18	-16,67	3,4
Çimsa	25,19	41,64	-16,45	20,9

Dostlarımızla

YEMEĞİMİZİ PAYLAŞIYORUZ

Siz de tabağınızda kalanları Bereket Döner'in sizlere sunacağı özel paketlere aktararak ya da
Bereket Döner'den dolu paketler talep ederek sokaktaki sevimli dostlarımıza yiyecek ulaştırabilirsiniz.

BEREKETDÖNER

tiklabereketgelsin.com
0850 811 55 00

Bereket Döner ürünlerinin tüm hakları saklı tutulmakla birlikte, reklamdaki ürün şubelere göre farklılık gösterebilir.

HELAL | YERLİ ÜRETİM

ZENITH-WATCHES.COM

DEFY
EL PRIMERO 21

ZENITH
THE FUTURE OF SWISS WATCHMAKING SINCE 1865

- Quadran Istinye Park AVM, Istanbul +90 212 3450101
- Sami Jewellery Galleria AVM, Istanbul +90 212 5598159
- Evren Saat Aqua Florya AVM, Istanbul +90 212 5744141
- Argos Altınova, Antalya +90 242 3103210
- Argos Kemer, Antalya +90 242 8147041
- Olympia Alanya, Antalya +90 242 5220091
- Olympia Side, Antalya +90 242 7551300
- Quadran Marmaris, Muğla +90 252 4369191

"ZENITH Branch of LVMH Swiss Manufactures SA"
Türkiye Distribütörü Konyalı Saat San. Paz. ve Tic. A.Ş'dir.

T +90 212 494 32 32 info@konyali.com.tr

MALİYETLERİNİZİ **NASIL AZALTIRSINIZ?**

Ekonomist

e-dönüşüm

ARALIK 2019

QNB Finansbank'ın yeni ürününün **KOBİ'lere sağladığı avantajlar**

E-FATURA KULLANARAK, BAŞARIYA ULAŞAN ŞİRKETLER

Dijital dönüşüm başladı

Yeni döneme yönelik teknolojik çözümler

QNB eFİNANS katkılarıyla

QNB Finansbank'tan ücretsiz KOBİ e-Dönüşüm Paketi

QNB Finansbank müşterileri e-Fatura, e-İrsaliye, e-Defter ve e-Arşiv'den oluşan KOBİ e-Dönüşüm Paketi'ne hiçbir ücret ödemeden ve koşulsuz sahip oluyorlar. İlk etapta 2022'ye kadar ücretsiz olan KOBİ e-Dönüşüm Paketi'nin devamında QNB Finansbank farklı projeler ve ürünlerle KOBİ'leri desteklemeye devam edecek.

İşinizi geleceğe taşımaya karar verdiğiniz anda QNB Finansbank yanınızda.

KOBİ e-Dönüşüm Paketi QNB eFinans'ın sağlayacağı ürün/hizmetlerden oluşmaktadır, farklı bir özel entegratörden alınacak ürün/hizmetler QNB Finansbank tarafından hediye edilmeyecektir. e-Fatura, e-Arşiv ve e-İrsaliye için kullanım kotası senelik 100.000 adet, e-Defter için 1 GB kullanımdır. Bilgi için: qnbfinansbank.com

QNB FINANSBANK

qnbfinansbank.com/dijitalkopru

[editör]

Burcu Tuvay
btuvay@ekonomist.com.tr

Yıl biterken yeni dergi, yeni heyecan

Ekonomist Dergisi ve QNB eFinans'ın katkılarıyla yeni bir dergiyi yayın hayatına kazandırmanın sevincini ve heyecanını yaşıyoruz. 'e-Dönüşüm' adıyla her ay düzenli olarak yayınlayacağımız bu derginin, özellikle yaşadığımız dijital çağa önemli bir rehber olacağını umuyoruz.

KOBİ'ler için yeni bir dönemin başladığını söylemek yanlış olmaz. Biz de her ay dijital dönüşüme yönelik araştırma haberleriyle şirketlerin bu süreçlerine ışık tutacağız. Örneğin Sibel her ay hazırlayacağı 'Duayen' köşesinde, kendi sektörünün önde gelen isimlerinin kurumsal dijital süreçlerini ve bu yönde vereceği tavsiyeleri sayfalarına taşıyacak. Zira bu ay perakende ektörünün duayeni Cem Boyner'in yazısını kaçırmayın derim.

Gözde, 'Tekno Pano' köşesiyle özellikle yurtdışındaki endüstri 4.0 ve yapay zeka teknolojilerine mercek tutacak.

Haber merkezindeki arkadaşlarımız Ayşegül, Özlem, Levent, Aram ve Ceren ise her ay gerçekleştirecekleri röportajlar ile şirketlerin e-Dönüşüm ajandalarını araştıracak. Görsel yönetmenimiz Engin de sayfa tasarımıyla dergimize hayat verecek.

Bu ay kapak haberimizde sistemin düzenleyici kurumu olan Gelir İdaresi Başkanlığı'nın 19 Ekim'de yayınladığı tebliği araştırdık. e-Dönüşüm tebliği ile 2020 yılında e-Fatura kullanıcısı sayısı 270 bin civarına çıkacak. Peki, bu şirketlere nasıl bir yükümlülük getirecek? Bu konuda akla gelen tüm sorulara yanıt bulmaya çalıştık.

Şimdiden 2020'nin ülkemiz ve dünya için güzel bir yıl olmasını diliyorum.

Önümüzdeki ay görüşmek dileğiyle…

Ekonomist HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ

e-dönüşüm

QNB eFINANS

YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

GENEL MÜDÜR Cem M. Başar
YAYIN YÖNETMENİ Talat Yeşiloğlu
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (Sorumlu) Dr. Orhan Karaca
HABER MÜDÜRÜ Talip Yılmaz
GÖRSEL YÖNETMEN Özcan Çaycoşar

EDİTÖRLER
E-DÖNÜŞÜM Burcu Tuvay
BORSA - TEKNOLOJİ Gözde Yeniova
HABER MERKEZİ Levent Gökmen, Özlem Bay Yılmaz, Sibel Atik, Ayşegül Sakarya Pehlivan, Aram Ekin Duran, Ceren Oral
MARKA MÜDÜRÜ Arzu Sözeri
SAYFA UYGULAMA M. Engin Bilgin
FOTOĞRAFLAR Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi

ANKARA TEMSİLCİSİ Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 207 00 71
ekonomist@doganburda.com

YÖNETİM
SATIŞ VE DAĞITIM DİREKTÖRÜ Egemen Erkorol
ÜRETİM PLANLAMA DİREKTÖRÜ (TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ) Yakup Kurtulmuş
FİNANS DİREKTÖRÜ Didem Kurucu
ETKİNLİK VE PROJE DİREKTÖRÜ Ali Erman İleri
REKLAM GRUP BAŞKANI Nisa Aslı Erten Çokça
REKLAM GRUP BAŞKAN YRD. Seda Erdoğan Dal
REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Neyran Çınar, Burcu Kevser Karaçam
REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Burcu Acavut - İpek Tunalı - Ecem Arda
TEKNİK MÜDÜR Ayfer Kaygun Buka
Tel: 0 212 336 53 61 - 62
BÖLGELER SATIŞ MÜDÜRÜ Dilek Ünlü
Tel: 0212 336 53 72 Faks: 0 212 336 53 91
PROJE MÜDÜRÜ Selçuk Ergenç
Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat) Faks: 0 212 336 53 90

REZERVASYON
Tel: 0 212 336 53 00/57/59 Faks: 0 212 336 53 92/93

ANKARA REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Sezinur Balıkçıoğlu
ANKARA REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Beliz Balıbey Tel: 0 312 207 00 72/73
HEDEF SAYFALAR
Tel: 0 212 336 53 70 Faks: 0 212 336 53 91

YÖNETİM YERİ
Kuştepe Mahallesi, Mecidiyeköy Yolu Cad. No:12
Trump Towers Kule 2, Kat 21 - 22 - 23 34387 Şişli/İST.
Tel: 0 212 410 32 00 Faks: 0 212 410 35 81

BASKI
Bilnet Matbaacılık ve Yayıncılık A.Ş.
Dudullu Organize San. Bölgesi 1.Cad. No:16 Ümraniye-İSTANBUL
Tel: 444 44 03 Faks: 0216 365 99 08/08
www.bilnet.net.com
Sertifika No: 42716

DAĞITIM
Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

YAYIN TÜRÜ Yerel, süreli, haftalık
fipp üyesidir.

® Ekonomist Dergisi Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Ekonomist Dergisi'nin isim ve yayın hakkı Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB OKUR HİZMETLERİ HATTI 0 212 478 0 300
okurhizmetleri@doganburda.com

DB ABONE HİZMETLERİ HATTI
Tel: (0 212) 478 0 300 Faks: (0 212) 410 35 12-13

ÇALIŞMA SAATLERİ
abone@doganburda.com / www.doganburda.com
Hergün saat 09.00-22.00 arasında hizmet verilmektedir.

[içindekiler]

6 Dijital pano
5 Dijital işbirlikleri artıyor
8 **KAPAK KONUSU**
2020 e-Dönüşüm yılı olacak
12 "Avrupa'nın en iyi 10 e-Fatura çözüm sağlayıcısı arasındayız"
16 **DUAYEN**
Perakendenin e-Dönüşüm yolculuğu
18 Talya Bilişim, yurtdışı atağına kalkacak
20 Global operasyonu yapay zekayla yönetiyor
22 "İş zekası raporlarına yeni teknolojiler getireceğiz"
24 **TEKNO PANO**
26 "Dijital dönüşüm en önemli gündem maddemiz"
28 QNB eFinans Kanal Satış ve İş Ortakları Bölüm Müdürü İlke Altın: **e-DEFTER'DE YENİ BİR DÖNEM BAŞLADI**
30 Kazancı Holding 2020'de e-Arşiv'e geçiyor
32 Talya Bilişim, yurtdışı atağına kalkacak
34 Vergi gündemi

DİJİTAL İŞBİRLİKLERİ ARTIYOR

Yoğun rekabetin yaşandığı günümüzde şirketler, verimliliklerini artırmak ve sundukları deneyimin kalitesiyle rakiplerinden ayrışabilmek için dijital dönüşüme hız vermiş durumda. Yurtdışında bu süreç teknoloji şirketlerini satın alarak yönetiliyor. Türkiye'de ise daha çok teknoloji şirketleriyle işbirliğine gidilmesi tercih ediliyor.

Özlem Bay obay@ekonomist.com.tr

Dijital dönüşüm her şirket için bir zorunluluk. Türkiye'de ise son dönemde yurtdışındaki örneklerinden farklı olarak dijitalleşme yolunda daha çok 'şirket işbirlikleri' öne çıkıyor. Öyle ki birçok şirket farklı işbirliklerine gitmeyi tercih ediyor. Son olarak geçtiğimiz günlerde e- ticaret platformu Hepsiburada ise CarrefourSA ile işbirliğine giderek yeni iş modelini hayata geçirdi. 'Hepsiexpress' adı verilen hizmet çerçevesinde bir evin günlük, haftalık veya aylık ihtiyacı olan geniş seçenekteki market alışverişinin CarrefourSA güvencesiyle gerçekleştirilmesine ve tüketicinin istediği saatte siparişini güvenle teslim alabilmesine olanak sağlanacak.

YENİ ÇÖZÜMLER

Dünya havacılık sektöründeki yoğun rekabet, havayolu şirketlerini verimliliklerini artırma ve sundukları deneyimin kalitesiyle kendilerini ayrıştırabilecekleri çözümler aramaya itti. Bu nedenle şirketler dijital dönüşüm çalışmalarını hızlandırdı. Bunu da daha çok, farklı şirketlerle işbirliğine giderek yapmayı tercih ediyorlar. Pegasus da dijital işbirliğine yönelen şirketlerden biri. 2009 ile 2018 yılları arasında Türkiye havacılık sektörü ortalamasına göre iki kat daha fazla bir büyüme kaydeden şirket; müşteri destek yönetiminde büyük veri analitiğine, veri mahremiyeti ve güvenliği mevzuatına uyumdan bulut geçişine kadar geniş bir skalada sağladığı çözümler sunan Netaş ile işbirliğine gitti.

ANALİTİK İHTİYAÇLAR

Uluslararası denetim, vergi ve danışmanlık şirketi KPMG Türkiye ise müşterilerinin analitik ihtiyaçlarını karşılarken en gelişmiş çözümlerle katma değer sunabilmek amacıyla hareket etti. Şirket bunun için analitik ve yapay zeka alanında dünyanın önde gelen yazılım şirketi SAS ile işbirliği gerçekleştirdi.

Galatasaray da Paris Saint-Germain, Juventus, West Ham United, Roma ve Atletico Madrid gibi takımların da yer aldığı mobil uygulama Socios.com ile işbirliğine gitti. Galatasaray, Socios.com'a katılan ilk Türk kulübü oldu. Socios.com, 'taraftar tokenı' olarak bilinen dijital varlıklara sahip olma seçeneği sunacak ve taraftarların kulüple daha yoğun etkileşime girmesine imkan sağlayacak.

SAMET ENSAR SARI
ALTAVIA GROUP KIDEMLİ DANIŞMAN

Kritik eşik

"On yıllardır var olan ve iş modellerinin merkezinde teknolojiye sahip olmayan birçok şirket, genç teknoloji şirketlerinin cesaretine daha fazla güvenerek gelecekteki büyümeye kilitlenmeye çalışıyor. Şirketlerin dijital işbirlikleri özelindeki eğilimler de kritik bir eşik olmaya doğru gidiyor. Teknolojik gelişmelerin olağanüstü hızı ve buna paralel adaptasyon süreçlerinin kısalması, geleneksel şirketler için çok ciddi bir tehdit unsuru olmadan Türkiye'den de farklı örnekleri görmeye devam edeceğimiz kesin."

DİJİTAL GÜNDEM

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

PTT'DEN E-TEBLİGATTA YENİLİK

PTT AŞ tarafından kurulan ve tebligatları elektronik ortamda ulaştırmayı sağlayan Ulusal Elektronik Tebligat Sistemi üzerinde (UETS) daha fazla gönderi saklamak isteyen müşteriler için arşiv alanı satışı başladı. Arşiv alanı, Kredi Kartı (online olarak) ya da PTT merkezlerinden nakit ödeme ile satın alınabilecek. Elektronik tebligatlarının UETS sisteminde saklanmasını isteyen müşteriler, ek arşiv alanı satın alarak gönderilerini saklama imkanına sahip olacak. Bunun için hesap sahipleri, PTT tarafından satışa sunulan ek arşiv alanı hizmetini satın alabilecek. 6 Aralık 2018 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan "Elektronik Tebligat Yönetmeliği" kapsamında 1 Ocak 2019'dan itibaren elektronik tebligat gönderimi UETS ile yapılıyor, tebligat gönderici ve alıcı adresleri de söz konusu sistem üzerinden veriliyor. Kullanıcı hesaplarının ücretsiz olarak verildiği uygulamada, kullanıcılara 100 MB alan da ücretsiz olarak sağlanıyor ve kapasite sınırı olmaksızın kullanıcılar geriye dönük altı aya kadar olan elektronik tebligat gönderilerine erişebiliyor.

İNTERNET KARGOCULUĞU DÖNEMİ BAŞLATIYOR

MNG Kargo, tüm ticari, KOBİ ve bireysel müşterilerinin kargo işlemlerini kolaylaştıracak bir uygulamayı hayata geçiriyor. Online Şube kurulum gerektirmeden, online olarak kargo süreçlerinin yönetilmesine ve kargo ile ilgili her türlü işlemin tek bir platform üzerinden, kolayca yapılabilmesine olanak sağlıyor. Sisteme internet bağlantısı olan her yerden ulaşılabiliyor. Kargo gönderileri, toplu gönderi datası (Excel) ile sisteme yüklenebiliyor ve bu data ile gönderi hazırlanabiliyor. Online Şube sayesinde devamlı yapılan gönderiler kaydedilebiliyor ve tekrar aynı bilgileri girmeden gönderi yapılabiliyor.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM MERKEZİ'NDE EĞİTİM BAŞLIYOR

KOBİ'lerin dijitalleşme yolculuğuna rehberlik etmek amacıyla kurulan Dijital Dönüşüm Merkezi'ne başvurular tamamlandı. Projeye başvuru sürecinde gelen yoğun talep sonrası dijitalleşme süreçleri ile tanıştırılacak KOBİ sayısı artırıldı. Projeye katılacak KOBİ'lerin belirlenmesi ile çalışmaları başlatılan Dijital Dönüşüm Merkezi kapsamında ilk etapta 150 KOBİ dijitalleşme süreçleriyle tanıştırılacak. Merkeze başvuran firmalar, dijitalleşme ihtiyaçlarını değerlendirme, teknoloji esaslı KOBİ'lerle eşleştirilme, mentörlük ve finansmana erişim gibi konularda önemli desteklerden de ücretsiz yararlanacak. DDM'de, üretim, iç yönetim ve pazarlama-satış süreçlerine odaklanan 3 ana başlıkta hizmet veriliyor. Merkezde; bu 3 kategoride ihtiyaçları analiz edilecek olan KOBİ'lere özel yol haritaları hazırlanıyor. Metal, gıda, elektrik-elektronik, finans, turizm, kimya, otomotiv, enerji, tekstil sektörlerinden KOBİ'lerin başvurduğu DDM, seçim kriterlerinde engelli çalışan ve kadın çalışan oranına veya kadın yöneticileri olan KOBİ'leri önde tutuyor.

EDER'E YENİ BAŞKAN

Elektronik Ticaret Altyapı Sağlayıcıları Derneği'nin (EDER) yeni başkanı Kolaymağaza adlı e-ticaret markasının sahibi Bahadır Kemal Gülcan oldu. Öte yandan yeni başkan hızla görevlendirmeler yaptı alınan kararlarla Proticaret A.Ş. kurucu ortağı Süleyman Zafer Kuzucu, genel sekreterliğe, Mustafa Şapçı ise medya ilişkilerinden ve organizasyonlardan sorumlu müşavir olarak atandı. EDER'in yeni yönetiminin yerel hedefleri arasında, e-ticaret okur yazarlığı ve e-ticaretin yaygınlaştırılması ve güvenliği konuları bulunuyor. EDER ikici olarak global alanda e-ihracat konusuna önem verecek. EDER'in yeni başkan Bahadır Kemal Gülcan "2020 yılı içinde EDER ciddi bir atak yapacak. Bu amaçla birçok devlet kurumu ve sivil toplum örgütü ile görüşüyoruz" dedi.

ÜRETİMDE HATALARIN ÖNÜNE GEÇECEK

Yapay zeka, makine öğrenimi ve derin öğrenmeye dayalı görüntü işleme çözümleri sunan Türk AR-GE şirketi Ayvos, yapay zeka temelli yeni yazılımıyla üretim süreçlerini farklı bir boyuta taşıyor. Yenilikçi şirket, geliştirdiği son yazılım ile yapay zeka tabanlı görüntü işleme teknolojileri aracılığıyla üretim süreçlerini iyileştiriyor. Ayvos, özellikle tekstil sektöründe yaşanan baskı hatalarını en aza indirerek üretim verimliliğinde artış sağlamayı hedefliyor. Ayvos'un I-Fact adını verdiği yazılım, geliştirilen otomasyon sistemi ile bir bant üzerinde akan ürünlerin sadece tek kare görüntüsü üzerinden anomali analizi yapabiliyor. I-Fact, tekstil üreticilerine doğru ürün sevkiyatının yapılması ve logo veya desen baskısı yapılan ürünlerde hatalı basımların bildirilmesi gibi konularda gerekli bildirimleri ileterek önlem alabilmelerini sağlıyor.

SANAYİDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM

TÜSİAD Sanayide Dijital Dönüşüm Programı-TÜSİAD SD2, dijital dönüşümde arayışı olan teknoloji kullanıcısı şirketlere doğru çözüm ortağını bulma imkânı sunuyor. Teknolojik ürün ve hizmet geliştiren tedarikçi KOBİ'ler de bu programla çözümlerini sunarak, müşteri doğrulaması yapabilecekleri bir platforma ulaşıyor. 2018-2019 döneminde teknoloji kullanıcıları 31 çağrı açarak 486 başvuru arasından teknoloji partnerlerini seçti ve birlikte dijital çözüm geliştirmek için çalıştı. TÜSİAD SD2 Programı'nda üçüncü dönem başlıyor. Teknoloji kullanıcısı ve teknoloji tedarikçisi şirketleri bir araya getiren programda, teknoloji kullanıcısı olarak yer almak isteyen şirketler www.tusiadsd2.org web platformuna başvurabilir. Programın 2020 bilgilendirme toplantısında konuşan TÜSİAD Sanayi Politikalarından Sorumlu Başkan Yardımcısı Bahadır Balkır, TÜSİAD SD2 Programı'nın, makro perspektiften Türkiye sanayisinde katma değeri yüksek üretime katkı sağladığını vurguladı.

VEEAM'DEN YENİ YEDEKLEME ÇÖZÜMLERİ

Veri yönetimi sağlayan yedekleme çözüm şirketi Veeam® Software, Orlando Florida'da, Microsoft Office 365 için yeni Veeam yedekleme çözümü ürününü tanıttı. Şirket, buna ek olarak, Microsoft Ignite katılımcılarına, Microsoft Azure iş yükü için yenibir yerel bulut veri koruma çözümü olan "Microsoft Azure için Veeam Yedekleme" ürününü sundu. Bu yeni çözümler, şirketin bulut stratejisini destekleyecek ve Microsoft kullanıcılarına daha fazla veri koruması, ölçeklenebilirlik ve bulut tabanlı verilerinin kontrolünü sağlayacak.

AKILLI ETİKET ŞAMPİYON OLDU

Geleceği Keşfet söylemi ile iş dünyasına yenilikçi teknoloji çözümleri sunan KoçSistem'in B2B girişimcilik platformu Techsquare'in "Nesnelerin Maratonu" proje yarışması tamamladı. Nesnelerin İnterneti (IoT) odağında Türkiye'nin ilk uzun soluklu teknik geliştirmeyi de içinde barındıran yarışması Techsquare Nesnelerin Maratonu'nda; yarı finalde yarışan 25 girişimci takımdan finale kalan 15 proje, KoçSistem yönetiminden oluşan jüriye sunumlarını gerçekleştirdi. Yarışan takımlar arasında yer alan BuyBuddy hızlı ve güvenli stok yönetimi yapan akıllı etiket teknolojisi ile Techsquare Nesnelerin Maratonu Birincilik Ödülü'nü almaya hak kazandı.

2020 e-DÖNÜŞÜM YILI OLACAK

Resmi gazetede yayımlanan 509 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ve 3 Sıra No'lu Elektronik Defter Genel Tebliğlerine göre; e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv ve e-İrsaliye ürünlerinin kapsam ve zorunluluk koşulları yenilendi. Yayımlanan tebliğlerin odak noktasına bakacak olursak; 2020 yılı KOBİ'lerin e-Dönüşüm yılı olacak. KOBİ'ler bu düzenlemeleri fırsat bilerek muhasebe ve finans süreçlerini dijitalleştirip e-Dönüşüm otomasyonlarını başlatacaklar.

Burcu Tuvay @btuvay@ekonomist.com.tr

Son günlerde e-Dönüşüm sektörü oldukça hareketli. Sistemin düzenleyici kurumu olan Gelir İdaresi Başkanlığı 19 Ekim'de uzun süredir taslak halinde olan tebliği yayımladı. Özellikle yeni mükellef olacak şirketlerin kafasında birçok soru var.

Bugün sistemde 115 bin e-Fatura kullanıcısı mevcut. GİB'in yayımladığı e-Dönüşüm tebliği ile 2020 yılında e-Fatura kullanıcısı sayısı 270 bin civarına çıkacak. Sektör hacmi katlanarak artacak. Bu regülatif gelişmeler sayesinde kısa bir süre içinde büyük bir kitle olumlu yönde etkilenecek. Firmaların bu noktada e-Dönüşüm süreçlerine hakim olması

Kurumsal destek alın

Türkiye'de e-Fatura mükelleflerinin yüzde 85'i özel entegratörleri tercih ediyor. Bu süreçte karar alırken tüm sonuçları hesaplayarak hareket etmek gerekiyor. Mükelleflerin kullandığı e-Dönüşüm ürünlerinin yasal olarak 10 yıl saklanması gerekiyor. Ayrıca veri güvenliği de çok önemli bir konu olduğundan güçlü kurumsal yapısı olan güvenilir hizmetiyle öne çıkan firmalardan destek alınması da mutlaka dikkat edilmesi gereken bir husus olarak öne çıkıyor. Örneğin e-Fatura için hizmet veren bir firma e-Fatura gönderimi için ayrı, saklama hizmeti için ayrı ücret talep ediyorsa toplam maliyetin ne olduğunu iyice hesaplayıp ona göre tercihte bulunmakta fayda var. Ucuz görülen bir e-Dönüşüm hizmeti bu tip farklı ücretlendirmelerle çok daha maliyetli bir hale de gelebiliyor.

beklenmiyor. Kapak haberimizde bu e-Dönüşüm sürecinin getireceği yenilikleri araştırdık.

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın 19 Ocak 2019 tarihinde yayınladığı 509 sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile 2020 yılında 1 Ocak ve 1 Temmuz tarihlerinde çok sayıda firma e-Fatura, e-Arşiv Fatura ve e-Defter mükellefi olacak. e-İrsaliye kullanımı ise ilk kez bazı firmalar için zorunlu hale gelecek.

Yayınlanan tebliğe göre, 2018 veya müteakip hesap dönemleri brüt satış hasılatı 5 Milyon TL ve üzeri olan firmalar için 1 Temmuz 2020 tarihi itibariyle e-Fatura'ya geçiş zorunluluğu getirildi. Ayrıca e-Fatura uygulamasına zorunlu veya isteğe bağlı geçen firmaların ise 1 Ocak 2019 itibarıyla e-Arşiv Fatura uygulamasına da zorunlu geçmesi ile ilgili düzenleme yapıldı.

e-Defter alanında ise e-Fatura uygulamasına geçme zorunluluğu olan mükelleflerin aynı zamanda e-Defter uygulamasına da geçmek zorunda olduğuna ilişkin düzenleme gerçekleştirildi. Bu mükellefler mücbir sebepler haricinde faturalarını ve defterlerini kağıt ortam yerine elektronik ortamda düzenleyip, muhafaza ve ibraz edecekler.

2020'DE KİMLER MÜKELLEF OLACAK?

11 Mart 2010 tarihli ve 5 bin 957 sayılı sebze ve meyveler ile yeterli arz ve talep derinliği bulunan diğer malların ticaretinin düzenlenmesi hakkında kanun hükümlerine göre komisyoncu veya tüccar olarak sebze ve meyve ticaretiyle iştigal edenler e-Fatura mükellefi olacak. 1 Temmuz 2020 ile de e-Fatura mükellef olma sınırı 10 milyon TL cirodan 5 milyon TL'ye düşerek toplam kullanıcı sayısı 270 bin civarına yükselecek. Düzenlenen bu regülatif gelişme ile KOBİ'lerin dijitalleşmesi desteklenmiş olacak.

Yine 1 Temmuz 2020 tarihi ile ÖTV Kanu-

E-FATURA

YENİ MÜKELLEFLERİN TANIMI	GEÇİŞ TARİHİ
Komisyoncu veya tüccar olaram sebze-meyve ticareti yapanlar	1.01.2020
Brüt satış hasılatı 5 milyon TL ve üzeri	
EPDK lisanslı şirketler (bayiler dahil)	
Motorlu taşıtlar (imalatçılar, ithalatçılar, bayiler)	1.07.2020
İnternet üzerinden satış yapılmasına aracılık edenler	
İnternet ortamında ilan yayınlayanlar ve internet reklam araçları	

E-DEFTER

YENİ MÜKELLEFLERİN TANIMI	GEÇİŞ TARİHİ
Bağımsız denetime tabi olan şirketler	1.01.2020
e-fatura uygulamasına dahil olan mükellefler	e-Fatura'ya geçiş
Brüt satış hasılatı 5 milyon TL ve üzeri firmalar	yaptıklarında

E-ARŞİV FATURA

YENİ MÜKELLEFLERİN TANIMI	GEÇİŞ TARİHİ
e-Fatura uygulamasına dahil olan şirketler	1.01.2020

E-İRSALİYE

YENİ MÜKELLEFLERİN TANIMI	GEÇİŞ TARİHİ
Komusyoncu veya tüccar olarak ticareti yapanlar	1.01.2020
Brüt satış hasılatı 25 milyon TL ve üzeri olan e-fatura mükellefleri	
EPDK lisanslı şirketler (bayiler dahil)	
Motorlu taşıtlar (imalatçılar, ithalatçılar, bayiler)	
Maden işletmeci ve üreticileri	1.07.2020
Şeker imalatçıları	
Demir ve çelik imalatı, ithalatı ve ihracatı yapan e-fatura mükellefleri	
Gübre Takip Sistemi'ne kayıtlı kullanıcılar	

nuna ekli (III) sayılı listedeki malları imal, inşa ve/veya ithal edenler e-Fatura mükellefi olacak. Tebliğ kapsamında cirosu 25 milyon TL'yi aşan e-Fatura mükellefleri, 1 Temmuz 2020 itibarıyla e-İrsaliye mükellefi olacaklar.

BAVUL TİCARETİNE e-FATURA UYGULAMASI

19 Ekim 2019 tarihinde yayınlanan yeni Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği, firmaların bavul ticareti yapan firmaları da kapsıyor. Türkiye'de ikamet etmeyenlere özel fatura ile yapılan bavul ticareti kapsamındaki satışlar için oluşturulan faturaların, 1 Temmuz 2020 tarihinden itibaren e-Fatura olarak düzenlenmesi zorunlu hale geldi. Bu kapsamda brüt satış hasılatı yani ciro ya da oluşturulan fatura tutarına bağlı olmadan belirtilen bavul ticareti kapsamındaki satışlar için e-Fatura oluşturulması gerekecek.

19 Ekim 2019 tarihinde yayınlanan 509 sıra No'lu yeni Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğine göre; ÖKC kullanımından muaf olan mükelleflere de vergiler dahil toplam satış tutarı 500 TL'ye kadar olan perakende mal ve hizmet satışlarında e-Arşiv faturalarında düzenlemeler getiriliyor. Buna göre, e-Arşiv faturalarının, 'müşteri adı, ticaret unvanı, adresi, vergi dairesi ve hesap numarası' bilgileri yerine müşteri adı bölümüne 'nihai tüketici' açıklamasıyla düzenlendiği takdirde, perakende satış fişi veya ÖKC fişi olarak kabul edilecek.

e-ARŞİV FATURA KULLANMA ZORUNLULUĞU

509 sıra No'lu yeni Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğine göre; EPDK dağıtım veya tedarik lisansları ile doğalgaz ve elektrik dağıtım ve satış faaliyetinde bulunanlar ile M1 ve M2 yetki belgesi alan kargo ve lojistik işletmeleri ile başkanlıktan yazılı izin alan mükelleflerin, e-Arşiv faturaların düzenlenmesinde ve müşterilere kağıt ortamda tesliminde, el terminallerini de kullanılabilme imkanı verildi.

e-Arşiv Fatura'dan uygulamasına dahil olmasanız da, e-Arşiv Fatura kesmeniz gerekebilir. 19 Ekim'de yayınlanan yeni tebliğe göre e-Arşiv Fatura uygulamasına dahil olmayan mükelleflerce, 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren düzenlenecek faturaların, vergiler dahil toplam tutarının 30 bin TL'yi aşması halinde, ve vergi mükelleflerine düzenlenenler açısından vergiler dahil toplam tutarı 5 bin TL'yi aşması halinde söz konusu faturaların, e-Arşiv Fatura olarak başkanlıkça sunulan e-Belge düzenleme portalı üzerinden düzenlenmesi zorunlu hale getirildi.

Kağıt tüketimini azaltacak

Toplam fatura hacmine göre şirketlerin keseceği bir e-Fatura'nın maliyeti kuruşlar seviyesine iniyor. Ayrıca 50 bin adet sayfa için 1 ağaç kesiliyor, kağıt tüketimini önemli ölçüde azaltması sayesinde e-Dönüşüm ürünleri çevreye de büyük katkı sağlıyor. Yayımlanan yeni tebliğ, toplamda 200 binin üzerinde firmanın dijitalleşmesi anlamına geliyor. Bugün kağıt kullanılarak oluşturulan belgelerin e-Belgeye dönüşmesi anlamına gelen e-Dönüşüm entegrasyonunun her açıdan Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlayacağı öngörülüyor.

e-İRSALİYE'DE DEĞİŞİM

Yeni tebliğ, e-İrsaliye kullanımına ilişkin de önemli düzenlemeler getiriyor. Halen kağıt ortamda düzenlenmekte olan "sevk irsaliyesi"nin, elektronik belge olarak elektronik ortamda düzenlenmesi, alıcısına elektronik ortamda iletilmesi ve elektronik ortamda muhafaza edilmesiyle mal hareketleri de e-Dönüşüm kapsamına girecek.

Kendisine e-İrsaliye düzenlenen mükellefler, istemeleri halinde, e-İrsaliyeye konu malların ne kadarlık kısmının teslim alındığını/kabul edildiğini, teslim alınmayan mallara ilişkin olarak, kabul edilmeyen mal miktarını ve nedenini de uygulama üzerinden e-İrsaliye Yanıtı ile e-İrsaliyeyi düzenleyene iletebilecekler. Yoğun sevkiyatı olan mükelleflerin e-Dönüşüm'e geçmesiyle birlikte hem işlemlerinin hızı aratacak, hem de kontrol kolaylığıyla hatalı işlemler azalarak operasyonel verimlilik artacak.

İrsaliye alıcısının talebine göre; e-İrsaliye uygulamasına kayıtlı olan mükellefler, kayıtlı olmayan mükelleflere sevk irsaliyesini e-İrsaliye olarak düzenleyecek Mükellefler, elektronik ortamda veya kağıt çıktısını alıp iletimini sağlaması gerekiyor.

e-DEFTER'E DÜZENLEME

Elektronik defterlerin kapanış tasdiki yerine geçen aylık berat dosyası oluşturma ve Gelir İdaresi Başkanlığı e-Defter uygulamasına izleyen 3 ay

Dijital endekste neredeyiz?

Türkiye'nin de dâhil olduğu 42 ülkede 4 bin 600 işletme üzerinde gerçekleştirilen 'Dell Technologies Dijital Dönüşüm Endeksi'nin sonuçlarına göre, Türkiye'deki işletmeler arasında kendisini 'Dijital lider' olarak tanımlayanların oranı yalnızca yüzde 4. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde değişen müşteri ihtiyaçlarını karşılamakta zorlanacaklarını ifade eden yöneticilerin yüzde 26'sı, işletmelerinin geride kalmasından endişe ediyor.
Liderlerin yalnızca yüzde 4'ü dijital dönüşümün yapılan işin DNA'sında yer aldığını ve işletmelerini dijital lider olarak tanımlıyor. Bununla birlikte işletmelerin yüzde 28'i ya dijital dönüşüm konusunda oldukça yavaş hareket ediyor ya da hiçbir dijitalleşme planları bulunmuyor.
Türkiye'deki üst düzey işletmelerin yaklaşık 3'te 1'inin olgunlaşmış bir dijital dönüşüm planı bulunuyor ve yatırımlarını, inovasyon çalışmalarını bu doğrultuda sürdürerek, 'dijitale adapte olan' sınıfında yer alıyor.
İşletmelerin yüzde 92'si dijital dönüşümde büyük engellerle karşı karşıya. Dijital dönüşümün önündeki 5 önemli bariyeri ise şu şekilde sıralanıyor: Yüzde 45 ile veri mahremiyeti ve siber güvenlik endişeleri ilk sırada yer alırken; yüzde 40 ile bütçe ve kaynak eksikliği ikinci, yüzde 29 ile üst düzey destek ve sponsorluk eksikliği üçüncü sırada yer alıyor. Şirket boyunca ortak çalışma ve işbirliği eksikliği ise dördüncü ve beşinci sırada yer alıyor.
İşletmelerdeki yöneticilerin yüzde 82'si, dijital dönüşümün tüm şirkete yayılması gerektiğini düşünüyor. Yöneticilerin yalnızca yüzde 27'si, 5 yıl içerisinde bu dönüşümden başarıyla çıkabileceğini düşünüyor.

içinde yükleme işlemine de düzenlemeler geldi. Üç aylık geçici vergi dönemleri bazında ve geçici vergi beyannamelerinin verileceği ayın sonuna kadar gerçekleştirilebilmesine imkan tanıyan düzenleme yapıldı. Elektronik defterlerin mükelleflerin kendilerine ait elektronik imza veya mali mühürle imzalaması durumuna ilave olarak, mükellefin tebliğde öngörülen sürede ve şekilde muvafakat etmesi şartı getirildi. Böylece, defter kayıtlarını tutan muhasebe meslek mensubunun ya da e-Defter oluşturma hizmetinden yararlandığı e-Defter yazılım firmasının elektronik imza ya da mali mührü ile imzalanabilmesine imkan verildi.

LOKAL ORTAMDA SAKLANMAYACAK

e-Defter ürününü kullanan tüm firmalar e-Defter saklama işlemlerini 1 Ocak 2020 itibarıyla GİB'ten saklama hizmeti yönünden teknik yeterliliğe sahip ve Başkanlıktan bu hususta izin alan özel entegratörlerin bilgi işlem sistemlerinde veya başkanlığın bilgi işlem sistemlerinden gerçekleştirecek. Lokalde ya da aracı saklama kuruluşu ile saklama yapan firmalar da bu tarih itibarıyla lisanslı firmalardan hizmet almaya başlayacak.

Yayımlanan tebliğ öncesi e-Arşiv mükellefi olma koşulları 5 milyon TL ciro sınırı ve e-Ticaret yapan firmalardan ibaretti. e-Fatura kullanımı, e-Arşiv kullanımına kıyasla çok daha yaygın. Dolayısıyla 1 Ocak 2020 itibarıyla 10 milyon TL ciro kapsamındaki tüm e-Fatura mükelleflerinin sisteme dahil olması demek pazarın ciddi anlamda genişlemesi anlamına geliyor. Öte yandan 1 Temmuz 2020 ile e-Fatura ciro sınırının 5 milyon TL'ye düşmesi ile e-Arşiv yine desteklenmiş olacak. Sistem artık birçok firma için gönüllü geçiş seçeneğini kaldırmış oluyor.

E-SMM VE E-MM İLE E-DÖNÜŞÜMDE YENİ DÖNEM

1 Şubat 2020 tarihi itibariyle faaliyetine devam eden serbest meslek erbapları ise 1 Haziran 2020 tarihine kadar e-SMM uygulamasına geçmesi gerekecek. 1 Şubat 2020 tarihi itibariyle faaliyete başlayacak olan serbest meslek erbapları işe başladıkları ayı izleyen 3'üncü ayın sonuna kadar e-SMM uygulamasına geçecek.

e-Fatura mükellefi olup müstahsil makbuzu düzenleyen mükelleflere de düzenlemeler geliyor. Buna göre 1 Temmuz 2020 tarihine kadar e-MM uygulamasına geçiş yapmaları gerekiyor. Komisyoncu veya tüccar olarak sebze ve meyve ticareti yapan mükellefler 1 Ocak 2020'ye kadar geçiş yapacaklar. ■

"AVRUPA'NIN EN İYİ 10 E-FATURA ÇÖZÜM SAĞLAYICISI ARASINDAYIZ"

QNB eFinans, bir fintech olarak ticaret ile bankacılık arasında dijital köprü görevi görüyor. Şirketin müşteri sayısı pazar payı yüzde 16, işlem hacmi pazar payı yüzde 21 civarında bulunuyor. QNB eFinans Genel Müdürü Okay Yıldırım, "Türkiye'nin en kurumsal şirketleri bizi tercih ediyor. Şirketlerin ticari sırları QNB eFinans ile güven altında" diyor. 2020'de 50 bin müşteriye ulaşmayı hedeflediklerini söyleyen Yıldırım, müşterilerine finansal danışmalık hizmeti sunmaya başlayacaklarını kaydediyor.

Ceren Oral Balaban coral@ekonomist.com.tr

2013'te QNB Finansbank'ın iştiraki olarak, ticareti ve bankacılığı dijitalleştirme ve e-Fatura'yı bankacılığa entegre etme hedefiyle kurulan QNB eFinans, müşteri portföyü, uluslararası bağlantıları, yenilikçi ürünleri, şeffaf ve güvenilir yapısı, geniş veri havuzuyla sektöründe lider konumda bulunuyor.

ERP bağımsız yapısıyla, 200'ün üzerinde ERP'ye entegre şekilde çalışan şirket, kaliteli hizmeti tüm şirketlere ulaştırıyor. 21 binden fazla müşteriye hizmet sağladıklarını söyleyen QNB eFinans Genel Müdürü Okay Yıldırım, QNB eFinans'ın sadece yurtiçinde değil yurtdışında da adından sıkça söz ettirdiğine değiniyor.

Okay Yıldırım'dan QNB eFinans'ın yeni dönem hedeflerini, yeni ürün ve hizmetlerini öğrendik. Ayrıca Yıldırım ile yeni tebliğin getirdiği yenilikleri de masaya yatırdık.

Müşterilerinize ne gibi ürünler ve çözümler sunuyorsunuz?

QNB Finansbank Finansal Hizmetler Grubu'nun bir iştiraki olan QNB eFinans, 2013'te kuruldu. e-Fatura ile başlayan süreç zaman içinde e-Defter ve e-Arşiv faturayla, şimdi de

"Müşteri memnuniyetinde açık ara öndeyiz"

"İpsos ile temmuz ve ağustos aylarında altı büyük şehirdeki KOBİ müşterileriyle, yüz yüze görüşme tekniğiyle Türkiye'nin ilk e-Dönüşüm sektörü pazar araştırmasını yaptık. Araştırmaya göre; QNB eFinans, alanında uzman, güvenilir, e-Dönüşüm ürünlerinin kullanımı kolay, hizmetlerinde kesinti ve aksaklık yaşanmayan şirket olarak açık ara önde bulunuyor. Rakiplerimizden çok farklı bir konumda değerlendiriliyoruz. Çünkü müşterimiz olmayanlarda da yarattığımız algı bu şekilde. Kullanıcı dostu olarak seçilmemiz de portalimizin yarattığı etki. Müşterimizin yüzde 92'si 'QNB eFinans ile çalışmaya devam ederim, memnunum' diyor."

yeni çıkan e-İrsaliye, e-Serbest Meslek Makbuzu (e-SMM), e-Müstahsil Makbuzu (e-MM) gibi ürünlere günden güne gelişiyor. Bankacılık sektörüne yönelik e-Döviz Alım Belgesi ve e-Dekont düzenlemeleri çıktı. Çok yakın zamanda sigorta sektörüne yönelik gelişmeler olacağını biliyoruz. Türkiye'de bu süreci Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) yönetiyor olmasının çok önemli olduğu görüşündeyim. e-Dönüşüm, bize dijital belgeleri ticarette kullanma olanağı sağlıyor. Bu ürünleri düzenlemelerle kısıtlı bırakmak doğru değil. İnovasyon yapmak şart. Bu bağlamda görevimiz; Türkiye'de e-Dönüşüm mükellefiyetini aynı zamanda bir inovasyona çevirmek.

Nasıl bir modelle hizmet veriyorsunuz?

Toplamda dört farklı modelle hizmet verdiğimizi söyleyebilirim. İlk olarak belirlediğimiz 15 bölgede ekiplerimiz var. ERP işbirliklerimiz, ikinci modeli oluşturuyor. Entegrasyon adı verilen ve şirketlerin kendi yazılımlarını satın alıp işlettikleri model, bir diğer hizmet modelimiz. Türkiye'de bizimle 100'ün üzerinde grup bu altyapıyla çalışıyor. Bu şirketler, yavaş yavaş 'özel entegrasyon' dediğimiz verilerin bizde saklandığı ve yazılımını işlettiğimiz modele geçiş yapıyor. Bunlar genelde çok büyük şirketler. Bu şirketlere yönelik ayrı bir ekibimiz ve kadromuz var. Bir de bayilik sistemimiz bulunuyor.

Müşteri portföyünüz açısından önde olduğunuz sektörler ve bölgeler var mı?

Turizm sektöründe lider konumdayız. Özellikle Akdeniz-Çukurova hattında yoğun çalışıyoruz. Tax free nedeniyle ve Global Blue partnerliğimiz sayesinde perakendedeki en büyük global şirketler Türkiye'de bizimle çalışıyor. Bu nedenle perakende tarafında da lider olduğumuzu söyleyebiliriz. Yeni tebliğ sonucunda haller tarafında da lider olacağız gibi görünüyor. Orta Anadolu'da da oldukça iyiyiz. Ankara, Konya, Kayseri gibi birçok Anadolu şehrinde talep oldukça yüksek. Ekonominin önemli bir bölümünü temsil eden İstanbul ise en güçlü olduğumuz il konumunda.

2019, QNB eFinans için nasıl geçti?

2019, oldukça iyi geçen bir yıl oldu. 2019 yılbaşında 9 bin olan müşteri sayımız kasım ayı itibarıyla 21 binleri geçti. Yılı 25 bin müşterinin üzerinde tamamlayacağımızı öngörüyoruz. Pazar payımız ürün bazlı olarak değişse de müşteri sayısı bakımından sürekli artıyor, mevcutta müşteri sayısı pazar payımız yüzde 16 civarında bulunuyor. 2019 yılı sonunda yüzde 20'lik paya ulaşacağımızı tahmin ediyoruz.

GİB'in açıkladığı Haziran 2019 verilerine göre ise sektörde yaratılan toplam işlem hacmin yüzde 21'ini QNB eFinans oluşturuyor. İşlem hacminde pazar payımızın müşteri sayısıyla oluşan pazar payından yüksek olması Türkiye'nin en kurumsal şirketlerinin bizi tercih ettiğini gösteriyor. Bu nedenle de yüzde 21'lik payla işlem hacminde pazar lideri olduğumuzu düşünüyoruz. Şirketlere, rahatça "Ticari sıralarınız QNB eFinans ile güven altında" diyoruz.

2020 yılı hedefleriniz nasıl şekilleniyor?

2019'u 25 bin müşteriyle kapatma hedefimizden hareketle 2020'de 50 bin müşteriye ulaşmayı amaçlıyoruz. Bunda da yeni tebliğin etkisi yüksek olacak. Pazar payımızı korusak dahi kullanıcı sayısı ikiye katlanacağı için müşteri sayımız da büyüyecek.

Temmuz 2020 itibarıyla e-Fatura mükellifiyeti için 10 milyon TL ciro şartı 5 milyon TL'ye düşürülüyor. Bu da e-Dönüşüm'ün karşılaştığı en yüksek sayıda ürün ve firma anlamına geliyor. Kabaca ürün sayısı dört, müşteri sayısı ise iki katına çıkıyor. Bu da bugün ihtiyaç duyulan altyapının sekiz katı demek. Hacim öyle olmasa da geçiş öyle olacak. Biz de daha fazla müşteriye ulaşıp pazar payımızı artıracağız. Servis kalitesini daha iyiye taşımak, yeni teknolojilerden faydalanmak için yatırımlarımız sürecek.

Bu arada sektörde kalıcıyız, yatırımcı aramıyoruz.

Hizmet yelpazenizde 2020'de ne gibi yenilikler planlıyorsunuz?

Katma değerli ürünler tarafında talep eden müşterilerimize finansal danışmanlık yapmayı planlıyoruz. Müşterilerimizin illa bankayla finansallarını paylaşmasına gerek yok. Onlara dijital mali tablolar aracılığıyla bu danışmanlığı vermeyi istiyoruz. Örneğin, nakit akışı, stok devir hızı ile tahsilat hızının uyumu gibi konularda bilgiler aktarabiliriz, burada bir uyumsuzluk gördüğümüz anda şirketle ileride sorun yaşayabileceği öngörümüzü paylaşabiliriz. Böylece aslında şirketlere erken uyarı sinyalleri vereceğiz.

Ürün tarafında yeni geliştirmeler yapacak mısınız?

Yakında geliştirdiğimiz, altyapısını desteklediğimiz, QNB Finansbank'a ait inovatif bir ürün sunacağız. Bu ürünü, 'KOBİ'nin KOBİ'yi finanse ettiği banka dışı bir alternatif finansman yöntemi' olarak tanımlayabiliriz. Kredi, faiz, ücret ve komisyon olmadığından alternatif bir finansman yöntemi. Bu yönüyle de Türkiye'de bir ilk olacak. Ürünün pilot kullanımını aralık ayı içinde banka QNB eFinans kullanan müşterine açacak. 2020 Şubat ayında da herkese açık hale gelmesini planlıyoruz.

Yurtdışı ile nasıl bağlantılarınız var?

Avrupa e-Fatura Hizmet Sağlayıcıları Birliği'nin (EESPA) ilk Türk üyesiyiz. Global Blue'nun Türkiye'deki ilk partneriyiz. Global Blue için tax free faturalar konusunda terzi işi bir geliştirme yaptık. Bizi, e-Fatura'nın blockchain'i diyebileceğim ve 20 civarında ülkeye entegre eden Basware'in iş ortağıyız.

Yakın zamanda Amerika'da Silikon Vadisi'nde yayınlanan önemli bir dergi olan CIO Applications tarafından Avrupa'daki en iyi 10 e-Fatura çözüm sağlayısı arasında seçildik. İnovatif ürünlerin ve kaliteli hizmetin dünyanın farklı yerlerinde bile fark edilip ödüllendirilmesi bizlere büyük mutluluk verdi.

Hizmetlerinizi yurtdışına açacak mısınız?

Yurtdışı hedeflerimiz var. Ancak 2020'de odağımız tebliğ ve getirdiği dönüşüm süreci olacak. Öyle ki 2020'nin dünyadaki en büyük e-Dönüşüm'ü Türkiye'de gerçekleşecek diyebiliriz. Türkiye'de bu tebliğin gereklerini yerine getirip müşterilerimize hak ettiği kaliteli hizmeti verdikten sonra yurtdışına yöneleceğiz. Ana hissedarımız nedeniyle Katar'a yönelik görüşmeler var. Talebin fazla olduğu Avrupa'da da hareket edebiliriz.

GİB'in yeni tebliği neler getirecek?

Sistemdeki mükellef sayısı 110 binlerde. 509

"Silikon Vadisi'nde büyük başarı elde ettik"

"Silikon Vadisi'nin basılı yayın organlarından CIO Applications QNB eFinans'ı Avrupa'nın ilk 10 e-Fatura hizmet sağlayıcısından biri seçti. Bu başarının ardından yaptığımız görüşmeler sonrasında CIO Applications ekibine inovatif, kapsamlı, başka kimsede olmayan ürünlerimiz hakkında bilgi verdik. Bu bilgilendirmeden sonra ise bizi dünyanın ilk 10 e-Fatura hizmet sağlayıcısı kategorisine de aday gösterdiler. İlgilerini çeken ve bize bu kategorilere yer vermelerini sağlayan en önemli nokta, QNB eFinans'ın Türkiye'nin en mikro firmasından en büyük şirketine kadar hizmet verebiliyor olması. Portföyümüz oldukça büyük ve çeşitli. Ayrıca uluslararası şirketler de portföyümüzde yer alıyor. Dört adet uluslararası iş ortağına sahibiz. Uluslararası iş ortaklarımızla kendi ülkelerinde çalışan firmalar, Türkiye'de bir iş yaptıklarında buradaki süreci direkt bizimle yürütüyor. Bu, oldukça önemli bir başarı."

QNB eFinans'ın en'leri ve ilk'leri

QNB eFinans Genel Müdürü Okay Yıldırım, QNB eFinans'ın farklarını ve müşterilerine sağladığı avantajları şöyle sıralıyor:

■ QNB eFinans, Türkiye'de bir banka tarafından e-Dönüşüm süreçlerini yönetmek için kurulmuş ilk ve tek iştirak. Bankaya duyulan güvenin de gücüyle yolumuzda emin adımlarla ilerliyoruz ama aynı zamanda bağımsız bir şirketiz.

■ Finansal sektöre en entegre çalışan özel entegratörüz. e-Kredi ürünümüz, mali analiz süreçlerimiz gibi çok çeşitli ürün ve hizmetleri müşterilerimize sunuyoruz.

■ ERP bağımsız bir yapımız var. Şirketler büyüdükçe ERP'lerini değiştirme eğiliminde olabiliyor. Ancak bağımsız yapımız sayesinde şirketler ERP'yi değiştirseler de QNB eFinans ile çalışmaya devam edebiliyor.

■ 200'ü aşkın ERP ile entegre çalışıyoruz ama isteyen KOBİ'lerimiz 'EFE Konnektör' hizmetimiz sayesinde istediği muhasebe programını kullanarak sistemimize entegre olabiliyor. Bu özel hizmetimiz de onları bir muhasebe programına entegre çalışma zorunluluğunu ortadan kaldırıyor.

■ Oldukça güçlü ve kapsamlı bir veri ve bilgi havuzuna sahibiz.

■ Hem bir güven kurumuyuz hem de altyapımız güvenilir. Bankacılıktan dolayı müşteri bilgilerinin gizliliğine, sırlara, veri güvenliğine en aşina e-Dönüşüm şirketiyiz.

■ Türkiye'de e-Dönüşüm alandaki ilk portalı kurduk. Müşterilerimiz portalimiz üzerinden bize 7/24 ulaşabiliyor.

■ e-Fatura teminatlı kredi Türkiye'de sadece QNB eFinans'ta var. Bu krediyle bugüne kadar QNB Finansbank üzerinden yaklaşık 4 milyar TL'lik finansman sağlanmasına aracılık ettik.

■ KOBİ ile KOBİ olmayan şirketlerin ihtiyaç duyduğu kaynak arasında fark var. Ancak biz her ölçekten şirkete en uygun fiyat ile en kaliteli hizmeti veriyoruz.

sayılı tebliğ ile mükellef sayısının 250 binleri aşacağını tahmin ediyoruz. Yıllık cirosu 10 milyon TL'nin üzerindeki firmalara e-Defter'de 'e-Defter saklama' yeniliği getiriliyor. Bu şirketler; GİB'in sisteminde ya da özel bir entegratörde e-Defterleri'ni saklamak zorundalar.

Yine e-Fatura kullanan her şirket, e-Arşiv faturaya geçecek. Burada yaklaşık 77 bin şirket var. Yani 110 bin e-Dönüşüm kullanıcısının 77 bini daha e-Arşiv faturaya geçmedi. e-SMM'in Haziran 2020'de kullanılıyor olması gerekecek. Kuru ve yaş sebze-meyve ticareti yapan yaklaşık 14 bin firma ise 1 Ocak 2020'ye kadar e-MM'ye geçecek. Şu anda hallerle işbirliği için görüşmeler yapıyoruz.

Yeni tebliğ için hazırlıklarınızı tamamladınız mı?

Tebliğ için uzun zamandır çalışıyoruz. Hazırlıklarımız tamam. Şirketleri bilgilendirme ve bu süreci hızlandırıp kolaylaştırma hedefiyle portalimizi geliştirdik. Şu an müşterilerimiz arasında portal kullanım oranımız yüzde 50. KOBİ'lerin sisteme daha fazla dâhil olmasıyla bu oranın yüzde 80'lere çıkacağını düşünüyorum. Bu arada portalimizi her müşterimize tanımlıyoruz, aktive edip etmemek onlara kalmış.

KOBİ'ler için özel çalışmalar var mı?

Finansal dünyanın dijitalleşmesi hedefiyle yola çıktık. Ticaret dijitalleşecek ki banka dijitalleşebilsin. Arada da bir köprüye ihtiyaç var. QNB Finansbank da bu amaçla Dijital Köprü Projesi'ni başlattı. QNB eFinans'ın QNB Finansbank'ın yürüttüğü 'Dijital Köprü Projesi'nin paydaşı olması da doğru bir adım oldu.

Bu projeden bahsedebilir misiniz?

KOBİ'ler; QNB Finansbank'ın hazırladığı e-Fatura, e-İrsaliye, e-Defter, e-Arşiv, e-SMM ve e-MM'den oluşan KOBİ e-Dönüşüm Paketi'ne koşulsuz sahip olabiliyor. 2022'ye kadar ücretsiz olan KOBİ e-Dönüşüm Paketi'nin devamında QNB Finansbank farklı projelerle ve ürünlerle KOBİ'leri desteklemeye devam edecek. Banka, QNB eFinans ürünlerini KOBİ'lere hediye edip onların dijital dönüşüme ulaşmasını amaçlıyor. Bize Dijital Köprü aracılığıyla gelen başvuruların yüzde 50'si henüz e-Dönüşüm'e geçme zorunluluğu olmayan KOBİ'lerden geldi. Bankanın da bizim de hedefimiz; KOBİ'lerin dijitalleşmesini kolaylaştırmak, hızlandırmak ve bu süreci faydalı ve keyifli hale getirmek.

e-Faturalaşma nasıl avantajlar sağlıyor?

e-Fatura, oldukça çevreci bir ürün. Ticari olarak operasyonel maliyet avantajı sağlıyor. Güvenli ve inovatif bir yapıya sahip. Veriler 10 yıl saklanıyor ve müşterilerimize istedikleri zaman kısa süre içinde verileri sağlıyoruz. Bu da zamandan tasarruf sağlıyor. Ayrıca portalimizi kullananlar 7/24 faturalarına ulaşabiliyor. ■

Sibel Atik satik@ekonomist.com.tr

PERAKENDENİN e-DÖNÜŞÜM YOLCULUĞU

Boyner, kişiselleştirilmiş mağazalarla müşteri deneyimini üst noktaya taşımayı hedefliyor. Boyner Grup CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Cem Boyner, e-Ticaretin satışlardaki payının yüzde 20 olduğunu, fakat 2022'de bunu yüzde 40'a taşımayı hedeflediklerini anlatıyor. Cem Boyner, "Buradan daha ne kadar ileri gider, bu oran yüzde 50'leri geçer mi emin değilim. İnsanların gerçek hayatı tamamen dijitalle değiştirmeyeceklerini öngörüyorum" diyor.

Türkiye'nin en büyük moda ve hazır giyim grupları arasında yer alan Boyner Grup, şüphesiz perakendede dijital dönüşümün öncü isimlerinden biri… Boyner, Morhipo, Altınyıldız Classics, Altınyıldız Tekstil ve Hopi'nin yer aldığı beş büyük markayla yoluna devam eden Boyner Grup, 2020 yılına önemli kararlarla giriyor. Bünyesindeki markalarla bu yılı 5 milyar TL ciro ile kapatmaya hazırlanan grup, odaklandığı alanlardaki yeni hamleleriyle 2020 yılında yüzde 30 büyüme hedefliyor.

Grup yeni dönemde mağazalar ve online'da müşteri deneyimine odaklanacak. Boyner Grup CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Cem Boyner, daha büyük ve kişiselleştirilmiş mağazalarla müşteri deneyimini üst noktaya taşıyacak girişimlerin yanı sıra e-ticarette de büyük sıçrama yaratacak hamlelere hazırlandıklarını söylüyor.

Perakende sektöründeki değişimi ve grubun yeni dönemde büyüme vizyonunu konuştuğumuz Cem Boyner'e sektörün dijitalleşme yolculuğuna dair öngörülerini sorduk.

Boyner, "İnsanların gerçek hayatı tamamen dijitale değiştirmeyeceklerini öngörüyorum. Dolayısıyla biz bu dönemde hem online hem offline'a, bizim deyimimizle 'all-line'a odaklanarak büyüyeceğiz" diyor. İşte Cem Boyner'in gözünden perakendedeki e-dönüşüm yolculuğu…

ONLINE VE OFFLINE'DA BÜYÜMEK İSTİYORUZ Grup olarak iki önemli alana odaklandık. Biz online ve offline'da büyümek istiyoruz. Offline girişimlerimizi güçlendireceğiz. Fakat e-Ticarette çok önemli. Morhipo ve Hopi ile onlineda da güçleneceğiz. Bu süreçte bigdata, tüketici teknolojileri, kişiselleştirme çok önemli ve enerjimizi bu alan-

lara harcayacağız. Biz Boyner Grup olarak uzun zamandır lüksün demokratikleşmesi sürecine odaklandık. Burada tabii markalar önemli ama lüksün özü, verdiğiniz hizmet ve müşteriye yaşattığınız tecrübede ona lüksü yaşatmakta. Bizim odak noktalarımızdan biri bu olacak.

ÇELİŞKİLERİ İYİ YÖNETMEK GEREK Yatırımcılar yatırımlarının kaz sürüsü gibi disiplinli uçuşlar yapmasını ister. Nereye gidildiği belli olsun ister. Halbuki gerçek hayat serçe sürüsü gibidir. Gerçekte hayat kimsenin birbirine değmeden uçtuğu, fakat herkesin kaotik bir uyum içinde olduğu sürüler gibidir. Bu noktada söylemek istediğim çelişkileri iyi yönetmek gerekiyor. Biz e-ticaret ile mağazaları birbirini tamamlayan iki kol olarak görüyoruz. Online satış yapıyoruz ve çok hızlı hizmet verip alışveriş en kısa sürede tamamlansın istiyoruz. Mağazalarımızda ise müşteriler ortalama 14 dakika kalıyor ve bunun satışa dönüşü yüzde 15. Biz mağazalarımızı daha yaşanabilir hale getirirsek, alışverişi bir ihtiyacın ötesinde sosyal ve yaşanılası bir tecrübe haline getirirsek 14 dakikayı mesela 28'e çıkarabiliriz. Dolayısıyla mağazalarda hız odaklı e-ticaret reflekslerini taklit etmek yerine, daha uzun süreli vakit geçirmelerini sağlamak istiyoruz. e-Ticarette bazen 50 saniyede istediğin ürünü alıp çıkıyorsun. E-ticarette ziyaretin satışa dönüşme oranı yüzde 1,5. Bunu da yapacağınız yeni hamlerle yüzde 5'lere getirmek istiyoruz. İki tarafta da gelişme alanları sonsuz.

BİR İŞ DOĞURMAZSA BIRAK Eskiden mağazaları kârlılığa göre incelerdik, şimdi karlılık bir yana mağaza yeni müşteri getiriyor mu diye bakıyoruz. Eğer yeni müşteri getirme oranı iyiyse belki bir miktar zararı da göze alabiliriz. Mesele bütün alanlarda müşteriye yakın olabilmekte. Biz enerjimizi buraya aktarıyoruz. Artık "bir iş büyümezse değil, doğurmazsa bırak" diyorum. İşlerin doğurması lazım. Hopi bir "Super-App" olma yolunda ilerliyor. Sürekli doğurmaya, sadece alışveriş değil 360 derece hizmet vermeye hazır bir iş. Hopi'de ekleye ekleye gidiyoruz ve her gün çok heyecan verici fırsatlar çıkıyor karşımıza.

> Biz hem online'da hem offline'da büyüyeceğiz. Fakat e-Ticaret daha önemli. Morhipo ve Hopi ile online'da güçleneceğiz.

HEDEF YÜZDE 40 Grupta mevcutta 300'ün üzerinde mağazamız var. Fakat artık mağaza sayısından ziyade daha büyük mağaza ve deneyim peşindeyiz. Boyner'de yeni jenerasyon mağazalar açıyoruz. Son örneği Ataşehir Metropol mağazamız. Varolanları da hızla yeni jenerasyona çeviriyoruz. Bunların dışında 2020'de iki yepyeni mağaza açacağız. Bunlara "Geleceğin Mağazaları - Stores Of The Future" diyoruz. Öte yandan söylediğim gibi e-ticareti daha sıcak ve sempatik yapmak ve deneyimi zenginleştirmek istiyoruz. e-Ticaretin bugün satışlarımızdaki payı yüzde 20, fakat hedefimiz 2022'de bunu yüzde 40'a taşımak. Buradan daha ne kadar ileri gider, yüzde 50'leri geçer mi emin değilim. İnsanların gerçek hayatı tamamen dijitalle değiştirmeyeceklerini öngörüyorum.

BİLGİ VE BECERİ SERMAYEMİZ Dijitalde kendi işimize odaklı yeni yatırımlarımız olacak. Bunları sadece para ile değil, asıl beceri ve bilgi birikimi ile ve know how'ımızı sermaye yaparak gerçekleştireceğiz. Müşteriye erişimin bu kadar önemli olduğu bir noktada başka servis sektörlerine, mesela turizmciye, bankacıya, sigortacıya yeni fırsatlar sunabiliriz.

Kendi deneyim ve bilgi birikimimize, doğal yeteneklerimize odaklanmak çok önemli. Yoksa yavaşlamaktan korkarım. Başka işlere ve yeni sektörlere o yüzden girmeyiz. Ama farklı sektörleri kendi işimize ve müşterilerimize bağlayacak köprü görevi görebiliriz. Şu anda "time to market" yani bir fikrin, yeni bir hizmetin pazara erişimi, müşteriye ulaşma süresi en önemli başarı kriteri. Her an farklı bir inovasyonun önünü açmak, yeni şeyler doğurmak için işbirliklerine ve ortaklıklara açığız. Rakibimizle bile işbirliği yaparız.

"TALYA BİLİŞİM, YURTDIŞI ATAĞINA KALKACAK"

Türkiye'nin en büyük otellerinin de arasında bulunduğu 4 bine yakın otel tarafından kullanılan 'Elektra' yazılımının ve 200'e yakın sağlık kurumunda kullanılan 'Medisof' yazılımlarının sahibi Talya Bilişim, yeni dönemde yurtdışı faaliyetlerini artırmaya hazırlanıyor. Talya Bilişim Yönetici Ortağı Nilüfer Durukal, "Yeni yıl bizim için yaygınlaşma yılı olacak. Gündemimizde öncelikle Afrika, sonrasında Balkan ülkeleri var" diyor.

Aram Ekin Duran eduran@ekonomist.com.tr

Türkiye'de e-dönüşüm konusunda farkındalığı en yüksek sektörlerin başında bilişim sektörü geliyor. Sektör oyuncuları yeni dönemin şifrelerini çözmekte ve yeni iş yapış ve yönetim biçimlerini kendi kurumlarına adapte etmek konusunda adeta özel sektör içerisinde öncü rol oynuyorlar. Bu yönde hareket eden şirketlerden biri de turizm ve konaklama sektörüne yönelik çözümler üreten Ankara merkezli Talya Bilişim. Şirketin hizmetlerini ve yeni dönem hedeflerini Talya Bilişim Yönetici Ortağı Nilüfer Durukal ile konuştuk. Sorularımız ve aldığımız yanıtlar şöyle:

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz?

Talya Bilişim'in temelleri 1993 yılında Ankara'da atıldı. Bugün 'Elektra' markasıyla bilinen, aralarında Türkiye'nin en büyük otel ve otel zincirlerinin bulunduğu 4 bine yakın otel tarafından kullanılan pazarında açık ara lider konumda olan bir yazılıma dönüştü. 2005 yılında sağlık sektörüne de girmeye karar vermemizle beraber hastane yazılımımız 'Medisoft'tu geliştirmeye başladık. Medisoft da bugün 200'e yakın sağlık kurumu tarafından kullanılıyor. Şirketimizde yüzde 80'i teknik olmak üzere toplam 96 kişi çalışıyor. Ankara, İstanbul, Antalya ve Londra ofislerimizle hizmet vermeye devam ediyoruz. 2019'da yüzde 22 büyüdük, 2020'de yüzde 28 büyümeyi hedefliyoruz.

Müşterilerinize ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

"Anahtar teslim çözüme yönelin"

"Dijital dönüşüm için yol haritası, şirket içindeki süreçleri iyi tanımlamış olmakla başlıyor. Sonrasında yol arkadaşı olarak doğru firmaları seçmek önemli. Bunun için de her zaman bütüncül bakış açısına sahip, anahtar teslimi çözümler sunanlara öncelik verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Dijitalin olmazsa olmazı durumundaki yatay ve dikey entegrasyonların kolay ve sorunsuz ilerlemesi için, web teknolojilerinin tercih edilmesi doğru olur. Şirketteki bilişim sistemlerinin Cloud (Bulut) ortama taşınmasının bir an önce gündeme alınması bunun için doğru ürün-hizmet seçiminin yapılması en öncelikli konular olmalı."

Ürettiğimiz yazılımlar turizm ve/veya sağlık sektöründeki bir tesisin tüm operasyonunu elektronik ortamda yürütmesini sağlayacak kapsamda tasarlanıyor. Amacımız hizmet verdiğimiz işletmenin dijitalleşme sürecindeki yazılım ihtiyaçlarında tek firmayla muhatap olmasını sağlamak. Bu kapsamda önce ihtiyaç analizi, akabinde kurulum ve kullanım planlaması yapıyor ve programların tesiste devreye alınma sürecini beraber gerçekleştiriyoruz. Satış sonrası destek hizmetlerimiz uzaktan erişimle online, telefonla veya yerinde hizmet şeklinde olabiliyor.

Turizm ve konaklama sektörüne yönelik uygulamalarınız nelerdir?

Turizm teknolojileri konusunda Türkiye'de her zaman öncü olduk. Elektraweb, online yetenekleri çok gelişmiş bir program. İçinde Online rezervasyon motoru ve kanal yönetimi beraber geliyor. Bu sayede otel, kendi web sitesinden, Booking, Expedia vb. tüm online satış kanallarından ve kapıdan gelen misafirden eş zamanlı rezervasyon alarak oda envanterini en verimli şekilde yönetmiş oluyor. Hatta Elektraweb, sahip olduğu yapay zeka uygulaması sayesinde, çevredeki otellerin fiyat ve doluluk durumlarıyla karşılaştırma yaparak otelciye satış fiyatı önerilerinde de bulunuyor. Bunların yanı sıra misafir girişindeki check-in sürecini hızlandıran Kimlikokur, internet güvenlik ve loglama çözümümüz iSafe, teknik servis, arıza takibi ve iş yönetimi modülümüz OPEX, Seyahat Portalı çözümümüz Travelaps ve yurtdışında lanse ettiğimiz otel yönetim sistemi yazılımımız EasyPMS de turizm sektörüne yönelik sunduğumuz çözümlerin arasında yer alıyor.

Dijital dönüşümün şirketlere nasıl bir katkısı oluyor?

Dijital dünya, son tüketicinin satın alma kararlarında ve yöntemlerinde önemli farklılıklar yarattı. Bu durum, pazarlama ve satış yöntemlerinin de değişmesine neden oldu. Turizm sektöründe dijital dönüşümün gücünü kavrayamayan otellerin ve acentelerin piyasadaki etkilerini nasıl yitirdiklerine şahit oluyoruz. Türk turizminde son yıllarda yaşanan gelişmeler otellerin kendi markalarına yatırım yapmanın ne kadar hayati olduğunu anlamalarını sağladı. Biraz önce bahsettiğim online satış ve gelir yönetimi uygulamalarımızı kullanan otellerimizin rezervasyonlarında yüzde 20, gelirlerinde yüzde 35 in üzerinde artış olduğunu gözlemledik. Faturalama süreçlerindeki dönüşüm de bir diğer tasarruf ve verimlilik artışı sağlayan konu. Elektronik fatura ve irsaliye uygulamaları hem zaman, hem saklama, hem de yönetme anlamında çok ciddi kolaylık sağlıyor. Şüphesiz en önemlisi de kağıt harcamayarak doğayı koruyor olmak. Dijital dönüşümdeki stratejik ortağımız eFinans ile baştan beri devam eden güzel bir işbirliğimiz var.

Önümüzdeki dönemde yeni projeleriniz var mı, bunlardan bahsedebilir misiniz?

2020 bizim için Elektraweb'in ve EasyPMS'in yaygınlaşma yılı olacak. Mart'ta Berlin'de ITB, Haziran'da Amerika'da HiTEC fuarları başta olmak üzere, uluslararası fuarlarda ülkemizi temsil etmeye devam edeceğiz.

Yurtdışında büyüme hedefiniz nedir?

Talya Bilişim olarak uzun süredir yurtdışı pazarlarda faaliyet gösteriyoruz. Tüm markalarımız üzerinden gidersek İngiltere, Belçika, Almanya, Hollanda, İran, Tayland, İtalya, Azerbaycan, Rusya, Somali, Kıbrıs gibi ülkelerde ürünlerimiz kullanılıyor. Azerbaycan'daki otel sayımız 50'yi aştı. Yakın zamanda Karayipler'de 380 odalı bir beş yıldızlı otelde kuruluma başlayacağız. Gündemimizde öncelikle Afrika, sonrasında Balkan ülkeleri var.

"GLOBAL OPERASYONU YAPAY ZEKAYLA YÖNETİYORUZ"

Bugün 30 ülkede 500'den fazla mağazası olan DeFacto, dijitalleşmeyi odağına alan perakende şirketleri arasında yer alıyor. DeFacto CEO'su İhsan Ateş, global perakendecilik operasyonunun önemli bir kısmını yapay zeka ile yönettiklerini söylüyor.

Ayşegül Sakarya Pehlivan asakarya@ekonomist.com.tr

Türkiye'nin önemli perakende zincirleri arasında yer alan DeFacto, ilk mağazasını İstanbul'da 2005 yılında açtı. Bugün 30 ülkede 500'den fazla mağazası olan şirket, aynı zamanda dijitalleşme yatırımlarıyla dikkat çekiyor. Bu yıl eylül ayında İstanbul Akasya AVM'de ilk akıllı mağazasını hizmete açan şirket, diğer taraftan global perakendecilik operasyonunun önemli bir kısmını yapay zekâ ile yönetiyor. DeFacto CEO'su İhsan Ateş, "30 ülkede aynı anda birkaç farklı sezonu yönetiyorsunuz. Bu kadar farklı parametreyi girdiğinizde yapay zekâ hangi mağazada hangi ürünler yer almalı, diye tavsiyede bulunuyor" diyor. DeFacto CEO'su İhsan Ateş'le şirketin dijital dönüşüm yolculuğunu ve yeni hedeflerini konuştuk.

DeFacto'nun dijital dönüşüm yolculuğunu ne zaman başladı?

DeFacto'yu gerek sektörümüz gerek iş ortaklarımız gerekse müşterilerimiz sadece bir moda perakendecisi olarak biliyor. Oysaki DeFacto'yu kurduktan 3-4 yıl sonra Teknopark'ta DeFacto Teknoloji diye bir şirket daha kurduk. DeFacto Teknoloji şirketimizde çalışan 125 AR-GE mühendisimiz kullandığımız teknoloji ve uygulamaları geliştiriyor. Dışarıdan yazılım satın almamaya, ihtiyacımız olan teknolojileri kendi kaynaklarımız ile üretmeye odaklanıyoruz. Bu kapsamda şirket içinde kullanmakta olduğumuz yazılımların yaklaşık olarak yüzde 80'i kendimize ait. Sektörde Türkiye'de bir ilk olarak Çerkezköy'de tam otomatik akıllı bir depo yaptık; yaklaşık yılda 250 milyon adet ürün döndürüyoruz.

Dijital dönüşüm konusunda ne gibi adımlar attınız bugüne kadar?

Dijital dönüşüm DeFacto'nun ana odaklarının başında geliyor. Global bir moda markası olma sürecini kendi bünyemizde geliştirdiğimiz yerli teknolojileri kullanarak

"Akıllı mağaza açtık"

DİJİTAL DENEYİM Perakende ve hazır giyim sektörünün dijitalleşmesine öncülük etme hedefiyle eylül ayında İstanbul Akasya AVM'de ilk akıllı mağazamızı hizmete açtık. DeFacto akıllı mağazada tüm alışveriş süreci tamamen dijital altyapı ile sağlanıyor.

KASA YOK Ayrıca akıllı mağazada herhangi bir kasa noktası yok. Müşterilerimiz ödemelerini otomatik check-out veya kiosk'lardan yaparak, ürünleri satın alabiliyor. Satın aldıkları ürünleri bir gün içerisinde kargo ücreti ödemeden ve poşet taşıma zahmetine girmeden tercih ettikleri adresten teslim alabiliyor.

KÜÇÜK MAĞAZADA ZENGİN ÇEŞİT Burası 180 metrekareyle DeFacto'nun en küçük mağazası konumunda ancak en çok ürün çeşidinin olduğu mağazamız. Bu uygulamayı bir deneme olarak değil uzun vadeli bir iş planı olarak görüyoruz.

hızlandırmak istiyoruz. Türk mühendisleri tarafından geliştirilen ERP yazılımımız "DFStore" sayesinde tedarik zinciri, depo yönetimi, mağazacılık, finans, ürün yönetimi, planlama, insan kaynakları gibi ana fonksiyonları yönetiyoruz. Online satış (e-ticaret) platformumuzu ve online-offline (mağazacılık) satış kanallarının tek bir kanal gibi yönetilmesini sağlayan çok kanallı perakendecilik uygulamamız olan ROAR'ı da yine kendimiz geliştirdik.

Dijital dönüşümün size nasıl bir katkısı oldu?

Artık müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi anlıyoruz. Bu doğrultuda ürün yönetimi, planlama, üretim ve dağıtım gibi gelişmiş perakende analitiği uygulamalarına yatırım yapıyoruz. Global perakendecilikte operasyonumuzun önemli bir kısmını yapay zekâ ile yönetiyoruz. 30 ülkede ve Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Uzakdoğu'da mağazalarımız ve operasyonlarımız olduğunu düşündüğümüzde, yapay zekanın gerçek rolü ortaya çıkıyor. Aynı anda birkaç farklı sezonu yönetiyorsunuz. Bırakın kıtaları, ülkeleri; Türkiye'de bile bölgesel ve iklimsel farklılıkları göz etmeniz gerekiyor. Örneğin İstanbul'da, Ümraniye'deki müşteri ile Etiler veya Nişantaşı'ndaki müşterilerin beklentileri ve davranışları farklı olabiliyor. Her mağazaya farklı ürün sevk etmeniz lazım. Bu kadar farklı parametreyi girdiğinizde yapay zekâ hangi mağazada hangi ürünler yer almalı diye tavsiyede bulunuyor. Mesela Sırbistan'a artık XXS bedende ürün göndermiyoruz ve Malezya'ya da XL beden kıyafet göndermiyoruz.

DeFacto'da dijital dönüşüm konusunda bir ekibiniz var mı?

AR-GE mühendislerimizin yanı sıra şirket içeride fütüristik konularda çalışan yöneticilerimiz ve takımlarımız var. Mesela 2025-2030 yıllarında trend dijital kıyafetler çok popüler olacak. Bugünün çocukları tablet bilgisayarlarda karakterlerini kendileri belirliyor sanal dünyada. Bunun bir adım ötesi önümüzdeki 10 yılda dijital asistanlar ortaya çıkacak. Siz kendinizin aynısı bir sanal karakter belirleyeceksiniz. Siz başka bir yerdeyken, sizin yarattığınız dijital karakter sizin yerinize işlerinizi yapacak, size rapor verecek. Bu karakterin de bir giyim tarzı ve aksesuarları olacak. Haliyle dijital kıyafetler ortaya çıkacak. Bütün bu gelişmeleri yakından takip ediyor, ürün geliştirme, teknolojik altyapı yatırımlarımızı buna göre yapıyoruz.

2019 yılını ne kadarlık büyümeyle kapatacaksınız?

2018 yılını yüzde 30'ların üzerinde bir büyüme ile tamamladık ve toplam 74 mağaza açtık. Bu mağazaların 27 tanesi Türkiye, 47 tanesi ise yurtdışında açıldı. 2019 yılını da başarıyla geçiriyoruz. Yılın ilk yarısında toplam 20'ye yakın mağaza açtık. Türkiye dışında, Mısır, Gürcistan, Tacikistan, Fas, Kuzey Irak, Rusya ve Sırbistan ülkelerde oldu. Önümüzdeki dönemde Avrupa pazarına yoğunlaşmaya başlayacağız. ■

İŞ ZEKASI RAPORLARINA YENİ TEKNOLOJİLER GETİRECEK

e-Dönüşüm konusunda yerli teknolojiler sunan Bay-t Yazılım, ses tanıma teknolojisiyle, yani programa işlemleri konuşturacak bir proje üzerinde çalışıyor. BAY-t Yazılım Bayi Departman Müdürü Yusuf Ertekin, "İleride de yapay zeka becerilerini ve kullanımını çözümlerimizin her aşamasına adapte ederek iş zekası raporlama teknikleri geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu adaptasyonların her birini de kullanıcı dostu, katma değeri olan imkanlar halinde kullanıcılarımıza sunacağız" diyor.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

Bursa merkezli BAY-t Yazılım, kurulduğu günden bu yana yüzde 100 yerli yazılım üretimi gerçekleştiriyor. Şirket, İlk olarak eczane yazılımı sektörüne giriş yaptı. Ardından ilk ticari yazılımı olan BAY-t Entegre piyasaya çıkartıldı. İlk aşamada e-dönüşümde e-Fatura, e-Arşiv ve e-Defter uygulamalarını dijital çözümlerine katan Bay-t, ticari alanda ve devlet uygulamalarında yer buldukça e-müstahsil, e-irsaliye, e-ihracat gibi uygulamalar konusunda hizmet sunmaya başladı. e-Defter açısından Gelir İdare Başkanlığı'nın resmi onayını da aldıklarını söyleyen BAY-t Yazılım Bayi Departman Müdürü Yusuf Ertekin, şunları söylüyor:

"Tüm e-Dönüşüm altyapımızı kurarken bizim aklımızda şu soru vardı: Her ne kadar bu uygulamalar devletin getirdiği zorunluluklarla yaygınlaşsa da biz bu uygulamaları müşterimizin elinde bir fırsata ve avantaja dönüşmesini nasıl sağlarız? Vardığımız noktada, insan hatasının yok denecek düzeylere indirilmesinden, iade ve iptallerde pratik çözümlere kadar, özünde mümkün olduğunca kullanıcı dostu bir sistem oluşturmayı başardığımızı düşünüyoruz."

MARKET VE MAĞAZALARA ÇÖZÜMLER

Özellikle zincir market ve mağaza yönetimleri için 'offline ve online' çözümler sunan şirket, örneğin düne kadar sadece kapalı devre POS sistemleri ile gerçekleştirilebilen uygulamalar için

E-Dönüşüm perspektifi

DİJİTAL DÖNÜŞÜM ÇÖZÜMLERİ: "Henüz dijitalleşme süreci yaygınlaşmamış sektörler için spesifik çözümleri hızla üretebilecek bir konumdaydık, her ihtiyaca ve cebe uygun şekillendirilebilir bir altyapıyı en baştan kurduk. İhtiyaçları hızlı tespit edip, hızlı cevap verdik ve bunu da zaman içinde çalışma şeklimiz haline getirdik. Bugünlerde zorunluluğa dönüşmeye başlayan e-devlet uygulamalarına çok uzun zamandır altyapısal olarak hazırlıklı oluşumuz da bunun bir örneğidir."

E-FATURA UYGULAMALARI: "Kargolama maliyetini ortadan kaldırışından, matbu faturaya kıyasla insan hatası payının düşüklüğüne, pratik imkanlara ve yararlara dair veri topladık; böylece müşterilerimize de bilinçli bir şekilde tasarlanmış bir e-dönüşüm sistemi sunduk. Taleplere uygun olarak otomatik olarak iptallerin sistem içerisine düşmesinden carinin e-Fatura mükellefi olup olmadığının otomatik sorgusuna, ek kontrol süreçlerinden parametrik değişkenlerin çeşitliliğine kadar pek çok kullanım kolaylaştırıcı, hata önleyici beceri eklemeyi sürdürüyoruz."

YENİ TEBLİĞ: "Sonunda bizim yıllardır sesimizi duyurmaya çalıştığımız piyasa, başta mecburiyetlerle dijital sisteme geçtiklerinde 'neden daha önce yapmadık' diyorlar, hiç de gözlerinde büyüdüğü gibi zor ya da maliyetli olmadığını görüyorlar. Kendilerini mobile, buluta kadar girmiş bir teknolojiyle karşı karşıya buluyorlar. Matbu fatura ve belgelerin zaman içinde tamamen ortadan kalkacağını öngörmek zor değil. Ticaret herkes için daha güvenli hale gelecek, kayıp fatura ya da ödeme söz konusu olmadığından hukuki ve ticari prosedürlerin bir standardı oluşacak, bir yandan da dijital imkanların ticari işlemlerimize katkısıyla sayısız ticari olanağı tüm piyasaya katacak."

PC-POS çözümleri üretti. Klasik POS'ların astronomik maliyetlerine kıyasla hem ekonomik, hem de POS'un sunabildiği bütün becerileri sunabilen, üstüne de online-offline çalışabilen, ÖKC uyumlu bir sistem sunuldu. ÖKC zorunluğu yaygınlaştıkça piyasada talebi ve tercihi de hızla bu alternatif çözüme yönelerek kendini gösterdiğini söyleyen Ertekin, "NonStopShop PC-POS yazılımlarımız en yaygın ÖKC cihazlarına uyumdur, e-Dönüşüm altyapısına sahiptir, şubeli çalışabilir, arka ofisle tam entegredir. Satışta otomatik üretim emri verilebilmesinden, dövizle ve parçalı tahsilatla çalışabilmesine kadar pek çok avantaj sayılabilir. Fakat en önemlisi, istendiği yada gerektiği an online veya offline çalışabilir" diyor.

Bayi kanal yapısına çok önem verdiklerinin altını çizen Yusuf Ertekin, yazılımsal çözümlerin yapay zeka danışmanlığına doğru gittiği bir çağda yaşadığımızı söylüyor. Yazılımlar, raporlarla ve analizlerle paranızı en doğru nereye yatırırsınız, nereden tasarruf edersiniz, hangi malın nereden alımı daha kârlı olur, hangi kampanya uzun vadede yararlı oldu, üretim sürecinizde nerede verimliliği arttırabilirsiniz, hangi hammadde neye mal oluyor, gibi kritik soruların yanıtını veriyor. Firmaların isabetli kararları hızlı bir şekilde verebilmesini sağladıklarını ifade eden Ertekin, BAY-t çözümleri gibi raporlama çözümlerine had safhada önem veren bir ürünle dijitalleşme avantajını kullanan firmaların rakiplerini kolaylıkla geçtiklerini belirtiyor.

YÜZDE 150 BÜYÜME HEDEFİ

Şu anda çözümlerin mobil kullanımlarındaki çeşitliliği ve imkanlarını zenginleştirmek üzerine çalıştıkları bilgisini veren Ertekin, özellikle ses tanıma teknolojisiyle, yani programa işlemleri konuşarak yaptıracak bir proje üzerinde çalıştıklarını belirtiyor. Yakın zamanda bu teknolojiyi kullanıcılarla buluşturacaklarını söyleyen Ertekin, "İleride de yapay zeka becerilerini ve kullanımını çözümlerimizin her aşamasına adapte ederek BI (Business Intelligence – İş zekası) raporlama teknikleri geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu adaptasyonların her birini de kullanıcı dostu, katma değeri olan imkanlar halinde kullanıcılarımıza sunarak işletme yönetimlerini kolaylaştırmaya devam edeceğiz" diye konuşuyor.

Her yıl yaklaşık yüzde 50 büyüdüklerini ifade eden Ertekin, 2019 yılını yaklaşık yüzde 70 büyümeyle tamamlayacaklarını kaydediyor. Ertekin, dijitalleşmenin hızlanması ve yaygınlaşan referanslarla birlikte 2020 yılında yüzde 150 büyüme hedeflediklerini sözlerine ekliyor.

Gözde Yeniova gyeniova@ekonomist.com.tr

ROBOT YARDIMCILAR

KONUŞAN GÖZLÜK

Görme bozukluğu olan kişiler için oyun değiştiren bir teknoloji olacağı ifade edilen OrCam MyEye 2, "Konuşan gözlükler" olarak tanımlanan bir yapay zeka cihazı. Herhangi bir gözlük çerçevesine tutturulabilir bu cihaz, yüzleri tanımlayabiliyor veya metni ile barkodlardaki bilgileri kullanıcısına sesli olarak okuyabiliyor. Ayrıca OrCam MyEye 2 ürünün, disleksi gibi okuma güçlüğü çekenler için de yararlı olduğu ifade ediliyor. Gelecek yıl çıkması planlanan daha yeni sürümü ise makineye yalnızca bir gazetenin başlıklarını veya bir menünün sadece meze bölümünü okumasını söylemek gibi kullanımların daha da belirginleşmesini sağlayacak. Cihaz, 48 ülkede mevcut ve hatta görme ve görme engelli vatandaşların oy kullanmasına yardımcı olmak için İsrail seçimlerinde bile kullanılıyor.

SÜRÜCÜSÜZ FERİBOT

Dünyanın ilk sürücüsüz feribotu olarak Kongsberg tarafından geliştirilen SVAN projesi gösteriliyor. Geçen yıl 80 yolcu Fin takımadalarında iki ada arasında mürettebatı olmayan bu feribota bindi. Kaptan acil bir durumda, çağılmak üzere 31 mil uzakta oturdu. Bu sürücüsüz feribot, karmaşık yönlere kimseye ihtiyaç duymadan yolculuklar düzenledi. Sularda gezinmek için lazer, radar ve bilgisayar görüşü kullanan SVAN modülü, gemicilik endüstrisinin personel maliyetlerini düşürmesine yardımcı olabilecek. Daha da önemlisi, sistemin insan-operatör hatasından kaynaklanan deniz kazalarının yüzde 75 ila 95'ini önleyebilecek durumda olduğu belirtiliyor. 2020'de pazara sunulması bekleniyor.

Hastane robotu

Laboratuvar numuneleri teslim etmek, kirli çamaşır torbalarını çıkarmak ve rutin işleri yapmak arasında, hemşireler için en önemli iş olan hastalarıyla etkileşimde bulunmaya zaman ayırmak zordur. İşte Diligent Robotics'teki bilim adamları da hastane robotu Moxi'yi geliştirirken bunu amaçladı. Moxi ile geliştiriciler, rutin işleri robotların yapmasını sağlayarak hemşirelerin hastalarla daha fazla ilgilenmelerini hedefliyor. Yapay zeka teknolojisine sahip robot, bir dizi tekerlek üzerinde hareket ediyor. Engellerden kaçınmaya yardımcı olmak için çeşitli sensörleri bünyesinde barındıran robot, tıbbi malzemeler taşıyabiliyor ve hastane içindeki yerlere teslim edebiliyor. Moxi, gerçekleştirdiği görevlerle ilgili bilgileri görüntüleyebilen bir ekrana da sahip. Robot, ekim ayında Dallas'ta ilk tam zamanlı hastane ortağıyla piyasaya açıldı.

Son dönemde robotlar her alanda yardımımıza koşuyor. Yeni piyasaya sürülen cihazlar arasında da hemşirelerin işini yapan hastane robotu, çocuklara özel eğitim veren öğretmen robot gibi teknolojiler bulunuyor. Sürücüsüz feribot ve akıllı depo sistemi gibi ürünler ise belli sektörlerdeki verimliliği artırıyor.

ARTIYOR!

AKILLI DEPO SİSTEMİ

Depolama sistemine sahip birçok işte büyük alanlar gerekiyor. Robot lojistik şirketi Attabotics ise geleneksel depolama sistemi yerine dikey bir depolama yapısını geliştiriyor. Günümüz modern ticareti için dünyanın ilk üç boyutlu tedarik zinciri sistemine sahip olduğu ifade ediliyor. Robotik merkezli bir depolama ve geri alma sistemi sağlıyor. Robotik servisler yapıyı yönlendiriyor ve altındaki işçilere ürün sağlayarak yüzde 85 daha az yer kaplayan bir sistemle çalışmasına yardımcı oluyor. Daha düşük bir giriş seviyesi maliyeti için, daha küçük bir alana yerleştirilebilen, kişiye özel üretim ve depo alanını sunuyor. Büyük ve dişli sistemlerden küçük, çevik, düğümlü dağıtım istasyonları geliştiriyor. Özellikle e-ticaret ve çok kanallı perakende alanlarından gelen hizmetlerin zamanında hazırlanıp sunulmasında kullanılıyor.

KİŞİSEL ROBOT ÖĞRETMEN

Çocukların eğitimi için ona özel bir robot öğretmen tutabilirsiniz! Roybi Robot, 3-7 yaş arasındaki çocukların dil ve STEM becerilerini öğrenmelerine yardımcı olmak için tasarlanmış yapay zeka destekli bir araç. Makine öğrenimini kullanan Roybi Robot, derslerini ve cevaplarını, çocuğun duygularını tanıyarak ve en çok sevdiği içeriği dahil ederek, çocuğun kendine özel bir öğrenme stili olması için uyarlıyor. Çocuklar bu minik robotla bir hikaye dinleyebilir, bir şarkı söyleyebilir veya bir ders öğrenebilir. Roybi, çocuklara erken çocukluk döneminde kişiselleştirilmiş bir eğitim veriyor. Şirket, Indiegogo'da 189 dolara mal olan robotun çocuklara başarı için güçlü bir temel sunmasını umuyor.

SUYU AZALTAN ÇİFTÇİLİK SİSTEMİ

Dünyanın dört bir yanındaki milyonlarca insan gıda güvensizliğinden sorun yaşıyor. AeroFarms ise buna bir çözümü tarım alanında gerçekleştirdi. Şirket, tarla çiftçiliğinden yüzde 95 daha az su kullanan iç mekan çiftçiliği yapılabilen bir teknoloji altyapısı geliştirdi. Şirketin patentli teknolojisinde önemli bir gelişmenin, yeni bir yetiştirme ortamını oluşturması olarak görülüyor. Toprakta kirli ortam yerine, bu ürünler geri dönüşümlü su şişelerinden yapılmış tekrar kullanılabilir bir bezle büyüyor. Su ile karıştırılmak yerine, ürünler hafif bir sisle nemlendiriliyor. AeroFarms halihazırda lahana ve roka gibi mahsuller üretti. Büyük market zincirlerine, restoran sağlayıcılara ve bu yıldan itibaren bir havayoluna satış yapıyor.

Eldeki hastalıkları tarayan cihaz

Gıda kaynaklı hastalığın yayılmasının önlenmesine yardımcı olmak için teknoloji de yardımcı oluyor. Biyomedikal mühendisi Christine Schindler, zararlı gıda bulaşmalarını engellemek için elleri tarayan ışığa dayalı algılama algoritması kullanan PathSpot'u geliştirdi. Restoran çalışanlarının, tarayıcının altında ellerini tutması yeterli oluyor. Bu da çalışanların gıda zehirlenmesine yol açacak bakterileri ortadan kaldırmak için tekrar temizlenmeleri gerekip gerekmediğini değerlendiriyor. Kırmızı ya da yeşil renk vererek sonuçları bildiriyor. Ürün mayıs ayında piyasaya sunuldu. O günden bu yana ürünü kullanmaya başlayan 100 bölge arasında birçok restoran bulunuyor.

"DİJİTAL DÖNÜŞÜM EN ÖNEMLİ GÜNDEM MADDEMİZ"

Dijital dönüşüm çalışmalarına 2016'da başladıklarını anlatan Sepaş Enerji Yönetim Bilişim Sistemleri Grup Müdürü Necmi Aktuğ Çağlar, "Büyük bir sistemsel dönüşümün ardından süreçlerin optimize edildiğine emin olmamızla birlikte 2017 sonunda iyileştirme projelerimizi hızlandırdık. Dijital dönüşüm 2018 ve 2019'da şirketimizin en önemli gündem maddelerinden biri haline geldi" diyor.

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr

Elektrik perakende sektörünün oyuncularından biri olan Sepaş Enerji, Türkiye'nin önde gelen sanayi gruplarından Akkök Holding ve Avrupa'nın 10 büyük enerji şirketi arasında yer alan CEZ Group'un stratejik ortaklığıyla kuruldu. Bolu, Düzce, Sakarya ve Kocaeli başta olmak üzere Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren Sepaş Enerji'nin, 1,7 milyonluk abone portföyü var.

"Müşteri memnuniyeti her zaman önceliklerimiz arasında yer aldı. Bildiğiniz gibi dijital dönüşümler şirketlerde köklü değişimlere yol açar. Biz de bu süreçte öncelikle şirketimizi bu değişime hazırladık. Bu konudaki hassasiyetimiz 1,7 milyonu aşkın müşterimize duyduğumuz sorumluluktan kaynaklanıyor" diye konuşan Sepaş Enerji Yönetim Bilişim Sistemleri Grup Müdürü Necmi Aktuğ Çağlar sorularımızı şöyle yanıtlıyor:

Dijital dönüşüm yolculuğunuz ne zaman başladı?

Teknolojik altyapı çalışmalarımız kurulduğumuz günden bu yana devam ediyor. Dijital dönüşüm çalışmalarımıza ise ilk defa

2020 hedefleri neler?

"Sepaş Enerji olarak 2019 yılı boyunca iş analitiğini odak noktamıza aldık ve bu yönde raporlama projelerimizi de tamamladık. Bu doğrultuda grup şirketlerimiz arasında yenilikçi projelerin yarıştığı organizasyonda ödüle layık görüldük. Ayrıca, pilot bölümlerle RPA projemizi başlattık. 2020'de hemen her birimde yeni projeleri hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Müşterilerimize de en iyi deneyimi yaşatmak istiyoruz. İş birimlerimizin ve çalışanlarımızın operasyonel işlerle çok zaman kaybetmemelerini ve kendilerini daha çok geliştirebilmelerini sağlamak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Enerji sektöründe teknolojik yatırımlarımızla önde gelen bir şirketiz ve bunu 2020'de de sürdürme çabasında olacağız."

2016 yılında başladık. Aldığımız ilk karar, mevcutta kullandığımız sistemleri izlenebilir, kontrol edilebilir, daha güvenli bulduğumuz sistemlerle değiştirme yönünde oldu. Buradaki en önemli hamlemiz, müşterilerimizin ihtiyaçlarını anlayarak dönüşümün şirketimiz için ne ifade ettiğini tanımlamak ve doğru adımları mevcut kaynaklarımızla birleştirmek oldu. Büyük bir sistemsel dönüşümün ardından süreçlerin optimize edildiğine emin olmamızla birlikte 2017 sonunda iyileştirme projelerimizi hızlandırdık. Dijital dönüşüm 2018 ve 2019'da şirketimizin en önemli gündem maddelerinden biri haline geldi.

Dijital dönüşüm konusunda ne gibi adımlar attınız bugüne kadar?

SAP ISU dönüşüm projemiz 2017 başında başlayarak yaklaşık 11 ay gibi kısa bir sürede tamamlandı. Buradaki en önemli kriterimiz şirket olarak yaşadığımız dönüşümü müşterilerimize de olumlu olarak yansıtmaktı. Yaşanan değişim çalışma arkadaşlarımız için de çok önemliydi.

Bu alanda son dönemde devreye aldığınız yatırımlar oldu mu?

Enerji sektöründe teknoloji endüstrisinin çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu nedenle teknoloji ile ilgili yapılan yatırımlar bizim önceliklerimiz arasında yer alıyor. Özellikle dijital dönüşüm projelerimiz çerçevesinde bu yıl bizi çok heyecanlandıran yatırımlar yaptık.

Müşterilerimize hem zamandan hem de iş yükünden tasarruf ederek abonelikleriyle ilgili işlemlerini online olarak yapabilecekleri yeni kanallardan hizmet vermeye başladık. Örneğin; e-devlet entegrasyonumuz bu kanallardan yalnızca biri.

Dijital dönüşümün şirketinize nasıl bir katkısı oldu?

Dijital dönüşüm sayesinde sistemi daha rahat izleyebiliyor, ölçebiliyor ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını tespit edebiliyoruz. Verimlilik analizi konusunda çalışmalarımız önümüzdeki aylarda netleşecek. Biz de özellikle robot yatırımlarımızdan sonra bunu ölçmek için çok büyük heyecan duyuyoruz.

Dijital dönüşüm konusundaki en büyük katkıyı şirketinizin hangi biriminde etkisini gördünüz?

Sepaş Enerji olarak dijital dönüşüm stratejimiz daima müşteri odaklı oldu. Söz konusu müşteri olunca artık daha net verilerle konuşabildiğimiz için en büyük katkıyı da müşteri hizmetleri, müşteri çözümleri, satış ve pazarlama departmanlarında görebildik diyebilirim. Arşiv ve doküman süreçlerimizin de dijitalleşmesinden sonra bir müşteri şikâyeti geldiğinde çok hızlı bir şekilde aksiyon alıp yanıt verebilme imkanına sahip olduk. Ayrıca, e-Fatura, e-Arşiv uygulamaları, e-Mutabakat, mt940 ve online banka entegrasyonları gibi çözümler ise muhasebe ve finans departmanlarımızı pozitif yönde etkiledi.

Önümüzdeki dönemde dijital dönüşüm konusunda atacağınız yeni adımlar neler?

2019 yılında şirket içinde ve dışında birçok projeye imza attık. Bunların başında arşiv ve doküman süreçlerimizin dijitale taşınması projesi yer alıyor. 2020 başında devreye alacağımız en önemli projemiz ise Robotik Süreç Otomasyonu (RPA) projesi. Büyük sanayi müşterilerimize özel çözümler sunabilmek için tasarladığımız portal projemiz bitmek üzere. Dijital dönüşüm süreçlerinin başlama noktası olan temiz veri gerekliliğinden yola çıkarak hukuka ve regülasyona uygun olarak bir bilgi güncelleme projesi de yürütüyoruz.

Kullandığınız yeniliklerden bahseder misiniz?

Tedarik hizmetimizi Bolu, Düzce, Sakarya ve Kocaeli başta olmak üzere ülkemizin dört bir yanına her geçen gün genişleyen bir portföye ulaşıyoruz. Kurumsal müşterilerimize portföy yöneticilerimizin sağladığı ek hizmetlerle rekabet gücü sağlarken, mesken ve ticarethane müşterilerimize verdiğimiz hizmetin kalitesini artırmak gayretiyle çalışıyoruz.

UZMAN GÖRÜŞÜ

QNB eFinans Kanal Satış ve İş Ortakları Bölüm Müdürü
İLKE ALTIN

E-DEFTER'DE YENİ BİR DÖNEM BAŞLADI

Değerli Ekonomist dergisi okuyucuları,

QNB eFinans sponsorluğunda heyecan ile yayınladığımız e-Dönüşüm dergisinde, ilk yazımda sizlere Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) Elektronik Defter, genellikle bilinen adıyla e-Defter, uygulamasına dair bazı önemli hususlardan bahsetmek isterim. Gelecek yazılarımda e-Defter uygulamasındaki yeni zorunluluklar, değişiklikler ve pratik çözümler hakkında sizlerden gelen soruları da cevaplayarak e-Dönüşüm ürünleriyle ilgili merak ettiklerinizi beraber ele alacağız.

Sektörde düzenleyici gelişmeler oldukça adından daha sık bahsettiğimiz e-Defter uygulaması, GİB tarafından yasal düzenlemeler yapılan ilk e-Dönüşüm uygulamasıdır. Uygulama, 13 Aralık 2011 tarih ve 28 bin 141 Sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 1 Sıra No'lu Elektronik Defter Genel Tebliği ile ilk kez yasal zeminine kavuştu. 2011 yılından bu yana e-Belge uygulamaları hakkındaki genel tebliğler ve e-Defter kullanım zorunlulukları www.edefter.gov.tr adresinde yer alan duyuru sayfasında paylaşılmış olup; GİB tarafından teknik ve yasal düzenlemelerle ilgili 90'dan fazla duyuru yapıldı. Bu duyurularda, e-Defter berat dosyası yükleme tarihlerindeki değişikliklerden e-Defter kayıtlarının tutulma biçimini kökten etkileyen değişikliklere kadar pek çok gelişme paylaşıldı. Hem mükelleflerin hem de özel entegratörlerin buradaki içerikleri hassasiyetle takip etmeleri gerekmekte.

GİB'in belirttiği koşullara göre mükellef olmayan firmalar da e-Defter gibi tüm e-Dönüşüm uygulamalarından diledikleri zaman yararlanabilmektedir. Uygulamaya gönüllü olarak geçiş yapan firmalar, bu sayede muhasebe yönetiminden operasyonel iyileşmeye kadar pek çok faydaya ek olarak, kağıt ve noter tasdik maliyetlerini de düşürebilirler. Bahsettiğim avantajlara, e-Defter saklama özelliğini de mutlaka eklemek gerekmekte. Gelişen dijital

saklama ve veri sıkıştırma imkânları sayesinde, özel depo alanı veya depo binası tutmaya varacak kadar büyük saklama alanları parmak boyutunda çiplere kadar indirilebilmekte.

Firmaların e-Defter saklama hizmeti için doğru tercihlerde bulunması, dijital veri saklamada oluşabilecek verimsiz uygulamaların ve bazı hataların önüne geçiyor. Örneğin; e-Defterde her bir e-Fatura için tek tek satır kaydı yapılması gerekirken, e-Arşiv Fatura kullanıcıları 16 Nisan 2015 tarihli bir duyuru ile e-Arşiv Fatura rapor numaralarını belirterek verilerini icmal edebilirler (özetleyebilirler). İşlem satırlarının azaltılması ile veri saklama alanının küçülmesi fırsatı eminim ki muhasebe ekipleri kadar bilgi teknoloji ekiplerinin de ilgisini çekecek bir konudur. Belge tekilliğinin sağlanarak belge icmali, belge özeti, oluşturulması iş süreçlerinde pek çok kolaylığı da beraberinde getirmekte. Belge takibinin numaralandırılmış referans icmal belge sistemiyle yapılması, matbu alanda olduğu gibi dijital alanda da muhasebe ilkelerinin ve hesap verilebilirliğinin sağlanması açısından önemli.

GİB tarafından yayınlanan tüm ilgili tebliğlerde belirtildiği üzere; dijital mali uygulamalara geçiş, belge ruhu ve Vergi Usul Kanunları'nın esasını değiştirmekten ziyade uygulama tarzında bir yeniliktir. e-Defter Uygulaması ile 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun 219'uncu maddesinde yer alan kayıt zamanına dair esas aynıdır. Ancak e-Defter ile 3 ay kadar ertelemeli e-Defter beyanı yapılabilmesi, mükelleflerin zamanında kayıt yapma alışkanlığında fark yaratmamalı. İlk e-Defter bildiriminden sonra her ay gerçekleştirilen bildirimler, mükellef firmaların muhasebe bölümlerini her ayın e-Defterini yetiştirmeye zorunlu kılıyor. Bu bildirimlerin; yani GİB sistemlerine e-Defterlere ait yevmiye ve kebir beratlarının vaktinde iletilmemesi halinde Vergi Usul Kanunu'nda öngörülen cezalara tabi olunabilir. Maalesef işletmelerin büyük kısmı e-Defterlerini genellikle GİB tarafından belirtilen son yükleme tarihine kadar oluşturmamakta. Gittikçe artan sayıda işletmenin GİB sistemlerine bu beratları elektronik ilettiğini düşünürsek, mükelleflerin yasal yükümlülüklerini son güne bırakmadan en hızlı şekilde gerçekleştirmeleri önemlidir. Aksi durumda dijital saklama, işleme ve iletim sistemlerinde ve hatta iletişim hatlarında yaşayabilecekleri kesintilerin göz önüne alınmasında büyük fayda var.

Vergi ve muhasebe açısından kayıt değeri olan e-Defterlerin saklanması da önemli bir husustur. 1 Sıra No'lu Elektronik Defter Genel Tebliği'nde belirtildiği gibi bu saklama elektronik ortamda olmak zorundadır. Her ne kadar denetim aşamasında çıktı talep edilebilecek olsa da asıl denetlenecek veri dijital; yani elektronik olan defterlerdir. e-Defterler oluşturma ve saklama için piyasada bazı uygulamalarda bir kolaylık gibi sunulan özellikler, aslında gizli regülatif ve işletme risklerine sebep olmaktadır. Örneğin; yevmiye kayıtlarının e-Defter yazılımına aktarılmasından sonra bu yazılım veya uygulama içinde düzeltilmesi ya da Excel tablolarında değişiklikler yapılarak e-Defterlerin yeniden hazırlanması bu aşamada gizli bir tehlikeyi doğurmakta.

Bunun gibi değişiklikler muhasebe sistemleri ile eş zamanlı yapılmadığı durumlarda; geçmiş bir muhasebe dönemine ait e-Defterin denetimler sırasında yeniden oluşturulması olumsuz bir bulguya sebep olabilecek. Burada oluşturulan e-Defter kaydı, GİB'e geçmişte gönderilmiş olan e-Defter yevmiye ve kebir beratlarında yer alan şifreleme kodu ile uyum göstermeyecektir. Bu uyumsuzluk da takdir edersiniz ki, denetlenen işletmeyi vergi denetimi bakış açısıyla şüphe altına sokacak ve bu dikkatsizlik işletme için daha büyük bir denetime ve belki de Vergi Usul Kanunları'nda öngörülmüş cezalara mal olabilecektir.

○ *Sözün özü;*

En iyisi iyi bir muhasebe yazılımı ile vaktinde ve gecikmeden kayıtlarımızı yapalım, iyi bir e-Defter uygulaması bulalım ve tabii ki zorunlu iseniz 1 Ocak 2020 tarihinde iyi bir saklamacı özel entegratör seçip bu defter kayıtlarını 10 yıl saklayalım. 19 Ekim 2019 tarihli Resmi Gazete'de yer alan 3 Sıra No'lu Elektronik Defter Genel Tebliği zaten sizlere bunu hatırlatıyor.

Esen kalın, kaydınızı vaktinde atın.

KAZANCI HOLDİNG 2020'DE E-ARŞİVE GEÇİYOR

7 bin 700 çalışanıyla 20 ülkede faaliyet gösteren Kazancı Holding, e-Dönüşüm yolculuğunda yeni bir uygulamayı daha hayata geçirmeye hazırlanıyor. e-Fatura ve e-Defter dönüşümlerinde beş yıldır QNB eFinans ile birlikte çalışan Kazancı Holding, 2020'de bütün şirketleriyle e-arşiv sistemine geçecek.

Sibel Atik satik@ekonomist.com.tr

Temelleri 1950'li yıllarda atılan ve bugün 14 milyar TL'den fazla ciroyla 20 ülkede faaliyet gösteren Kazancı Holding, 2020'de bütün şirketleriyle e-arşiv sistemine geçecek. Son üç yıldır ciddi bir dönüşüm sürecine giren ve BT bütçesini bir önceki yıla göre üç katına çıkaran Kazancı Holding, e-Fatura ve e-Defter dönüşümlerinde ise 2014 yılından beri eFinans ile birlikte çalışıyor.

Holding bünyesinde şu zamana dek tüm şirketleri kapsayacak ortak projelerle bütçe planlama ve konsolidasyon uygulaması, toplu ödeme sistemi, insan kaynakları uygulamaları, hukuk otomasyon uygulaması ve belli ara yüz çözümlerini hayata geçirdi.

Grup bünyesindeki 51 şirketin e-Fatura gönderip alırken QNB eFinans'ın çözümlerini kullandığını söyleyen Kazancı Holding IT Direktörü Reha Argaç, 2020 yılına başlarken tüm şirketleri e-Arşiv'e geçirmiş olacaklarını dile getiriyor. Argaç, "Aynı şekilde 72 şirketimizde Elektronik defterlerini QNB eFinans'ın ürünlerini kullanarak GİB'e iletiyor. Hem e-Defter hem de e-Fatura için SAP tarafında yine QNB eFinans'ın SAP Connector ürünlerini kullanıyoruz. E-Arşiv geçiş projesini de eFinans'ın entegratörlüğünde başlattık" diyor.

"ADIMLARIMIZI HESAPLAYARAK ATIYORUZ"

Aslında dijital dönüşüm şirketler var olduğu günden beri hep gündemde olan ve belli bir başı veya sonu olan bir yolculuk değil. Kazancı Holding'de 3-4 yıl önce hem

AR-GE merkezi yatırımları var

Kazancı Grubu'nun AR-GE merkezi olma yönünde de girişimleri var. 2020 yılı içinde bu hedefi gerçekleştirmeyi planlayan şirket özellikle büyük veri, nesnelerin interneti ve endüstri 4.0 gibi alanlarda yeni uygulamalar geliştirmek istiyor. Santrallerinde oluşturacağı operasyonel iş zekası ortamlarıyla santrallerdeki her türlü iot tabanlı yapısal ve yapısal olmayan veriyi bilgiye dönüştürmek istediklerini anlatan Reha Argaç, bu projenin de 2020 planları için de yer aldığını ifade ediyor.

"100 kişilik ekiple yönetiyoruz"

"BT ekibimizde proje yönetimi ve iş analizi ekiplerini sıfırdan oluşturduk. Proje yönetimi metodolojisini, kanban ve scrum metotları ile çevik çalışma ortamını hayatımıza soktuk. Bu ekiplerin ana misyonu dijital dönüşüm kapsamında ihtiyaca uygun, değer katacak konuları belirlemek, bunların şirket yapısına, kültürüne ve iş ihtiyacına en uygun olacak şekilde fizibilitelerini ve analizlerini yaparak ne şekilde hayata geçireceğimizi tasarlamak ve konusuna göre uzmanlaşmış iç yazılım ekibimiz veya partnerlerimizle bu projeleri yöneterek hayata geçmesini sağlamak olmuştur. Ayrıca iş zekası ve analitik uygulamalar ekibini de kurarak veri ve büyük veri üzerindeki çalışmalarımıza hız verdik. Özellikle tüketim tahminlemesi gibi veri madenciliği algoritmalarıyla da önemli kazanımlar sağladık.
Şu anda BT bünyesinde 60 kişinin üzerinde bir ekip bu çalışmaların içinde. Ancak iş birimlerimizde de süreç yöneticileri ve ilgili konuların sorumlularından oluşan 100 kişiye yakın uzman ve yöneticinin yer aldığı şampiyon takımlarımız ve belli konularda oluşturduğumuz komitelerimiz var. Tüm proje ve yenilikleri onlarla birlikte değerlendirip ortak karar alarak ilerliyoruz."

yönetim kurulu seviyesinde sahiplenme, hem de merkezi yapılanmayla bu yolculuğu daha planlı ve odaklı hale getirdi. Grup, kağıtsız ofis mottosuyla kağıtta yürüyen tüm süreçleri dijital ortamlara taşıdı. Mobil dönüşüm kapsamında saha operasyonları başta olmak üzere birçok uygulamayı mobile uyumlu hale getirdi. İş zekası ve analitik uygulamalar başlığında yönetim panoları oluşturarak başladıkları çalışmaları, kritik veri kaynaklarını iyileştirerek tahminleme algoritmaları ve veriye dayalı analitik uygulamalarla geliştirdi.

Veri merkezi altyapısında tüm bu yeni yapıyı taşıyacak, daha çok veriyi yönetip işlemeyi sağlayacak, mevzuatın izin verdiği yerlerde bulut teknolojilerinden faydalanacak şekilde daha performanslı, büyüyebilir ve sürdürülebilir yapılar oluşturdu. Jeneratör grubunda dynamo isimli projeyle SPA hybris üzerinde satış, servis ve kiralama süreçlerini tek bir sistem üzerinden entegre hale getirdi. Bu projeyle müşteriyle ilk temastan başlayarak, ürünün müşterideki yaşam süresi boyunca hizmet kalitesinin arttırılması hedefleniyor.

YENİ PROJELER YOLDA

Kazancı Holding IT Direktörü Reha Argaç, IT birimlerinin yanı sıra holding tarafında tedarik zinciri yönetimi, insan kaynakları bölümleriyle beraber iş kollarının da sahiplendiği çok yönlü bir dönüşüm yolculuğunu yönettiklerini anlatıyor. Öte yandan gelen e-Faturaların SAP sistemine otomatik olarak aktarılması için eFinans ile ayrıca yürüttükleri bir projeden de söz eden Argaç, böylelikle fatura girişindeki sürelerin kısalacağını ve kullanıcı kaynaklı hataların ortadan kaldırılacağını söylüyor. Argaç şöyle devam ediyor:

"Bu dönüşüm hep teknolojiyle yakın gözükmekle beraber gerçekte yönetim anlayışı, kurum kültürü, süreçlerin yapılanması ve insan kaynağı yetkinliğiyle beraber uyumlu olunca belli bir olgunluğa ve başarıya ulaşan bir süreç. Enerji sektörü de telekom, internet sektörleri gibi doğuştan teknoloji ile iç içe doğmadığından bu çok yönlü yaklaşım ve uyum çok daha önemli. O sebeple adımlarımızı hesaplayarak atıyoruz."

LOJİSTİK ŞİRKETLERİNE ÖZEL ÇÖZÜMLER GELİŞTİRİYOR

Lojistik sektörü için uçtan uca çözüm üreten Select Bilişim, geliştirdiği ürünlerle şirketleri e-Lojistik firması haline dönüştürüyor. Select Bilişim'in kurucusu Gökhan Girgin, "Yakın zamanda birçok firma için zorunlu olacak e-irsaliye projesi üzerinde çalışıyoruz" diyor.

Ayşegül Sakarya Pehlivan asakarya@ekonomist.com.tr

Dijitalleşme tüm sektörleri derinden etkiliyor. Lojistik de bunlardan biri… Rekabette öne çıkmak isteyen lojistik firmaları teknolojiyi en üst seviyede kullanmak zorunda. Haliyle bu dönüşüm, sektöre yönelik özel çözümler geliştiren şirketlerin ortaya çıkmasını sağlıyor. Select Bilişim 1995 yılı sonundan beri lojistik sektörü için uçtan uca çözüm üretiyor.

Select Bilişim'in kurucusu Gökhan Girgin, İTÜ'de gemi inşaatı ve deniz bilimleri okurken bir tesadüf sonucu yazılım işine giriyor. Bilgisayarlara çocukluktan beri ilgi duyduğunu söyleyen Select Bilişim'in kurucusu Gökhan Girgin, "Benim yazılım konusunda bilgili olduğumu bilen bir hocam bir gün beni komşusu ile tanıştırmak istediğini söyledi. Komşusu da program yazan birisi imiş ve askere gidecekmiş. O süreçte de hizmet verdiği firmalara destek vermesi için onunla çalışmaya başladım" diyor.

Bu süreçte nakliye firmaları için yazılım üretmeye başlayan ve sektördeki boşluğu gören Girgin, Select'i kurmaya karar veriyor. Bugün Türkiye'de iki ve Amerika'da San Francisco'daki ofisi ile hizmet veren Select Bilişim, lojistik sektörü için firmaların ticaretlerini yönetmelerinde, operasyonlarını yürütmelerinde yardımcı olan,

yönlendiren yazılımlar üretiyor. Özellikle bulut tabanlı kiralık model ile kullanılan Select Optimus lojistik yönetim ürünü, lojistik firmalarını dijital dönüşüm çerçevesinde e-Lojistik firması haline dönüştürüyor.

SEKTÖR DÖNÜŞÜYOR

Dijital dönüşüm lojistik şirketleri için vazgeçilmez bir hale gelmiş durumda. Özellikle akıllı telefonların yaygınlaşmasının lojistik sektöründe de büyük bir dönüşüm yarattığına dikkat çeken Girgin, "Birincisi her şeyin ulaşılabilir ve satın alınabilir olması, ikincisi bunlara hızla ve parmak ucunun hızı ile ulaşılabilir olması ve üçüncü olarak da rekabet ile en ucuzu

Yurtdışında büyümeyi planlıyor

Select Türkiye'nin yanı sıra yurtdışında da büyüyen bir şirket. Şirket, Afrika pazarında büyük bir partner ile çalışmaya başladı. Amerika pazarı için aylar süren araştırma ve yapılanma sonucunda San Francisco'da ofis açan şirket, dijital pazarlama stratejilerini de kullanarak Amerika'da büyüyecek. Avrupa ve Uzak doğuda önemli lojistik fuarlarına katılan şirket, üç yıl içinde dünyanın lojistik sektörü içi üretilmiş en iyi ve yaygın üç programından birisi olmayı hedefliyor. Şirket, 2020 yılında en az yüzde 100 büyümeyi planlıyor.

olması talep edilir oldu. Bunlar da lojistiğin de değişmesine sebep oldu" diyor. Lojistik firmaları en uygun maliyeti bulabilmek için gerekli fiyat araştırmasını ve bunlara en hızlı şekilde ulaşıp yorumlayıp fiyatı oluşturabilme gereksinimi duyuyor. Taşıma işinde tüm süreçler robotikleşirken taşıma sırasında tüm adımların izlenebilir olması gerekiyor. Yukarıdaki talepler ve gelişmeler ışığında lojistik firmaları değişime uğrayıp dijital dönüşümü en hızlı şekilde tamamlamak durumunda kalıyor. Select Bilişim, geliştirdiği çözümlerle şirketlerin ihtiyaçlarına çözüm sunuyor.

REKABETTE FARK YARATIYOR

Select Optimus bulut tabanlı lojistik çözümü ile birçok fayda sağlarken rekabette farklılaşıyor. Öncelikle bulut tabanlı olmasından dolayı şirketleri server ve ilgili lisansların başlangıç maliyetinden kurtarıyor. İlk yatırım maliyetinde yarar sağlandığı gibi ilerleyen zamanlarda alınacak donanımın eskime ve yenilenen teknoloji ile bir kenara atılıp yeniden alınma maliyetinden de kurtarıyor. Ayrıca yedekleme sistemi ve veri koruması ile en üst düzeyde veri güvenliği sağlanıyor.

Bunun yanında kiralama modeli ile program satın alma maliyetini ortadan kaldırıp tüm yatırım maliyetini uzun süreye yararken güncellemeleri de otomatik ve ek maliyetsiz sunarak güncel kalma avantajını da sağlıyor. Lojistik sektörü için kiralama modelini uygulayan ilk firma olduklarını söyleyen Girgin, "Bazı diğer firmalar ürünlerini daha sonra aslında satın alma fiyatını uzun vadeye yayıp kiralama modeli altında pazarlamaya başladılar. Gerçek kiralama modeli ile diğer firmalardan farklılaşıyoruz" diyor.

EFİNANS'LA ÇALIŞIYOR

Select Bilişim, devlet ile yapılan entegrasyonları da çok önemsiyor. Bu bağlamda Select ilk e-fatura uygulamaları çıkacağı zaman lojistik sektörü için bunu yapan firmalardan birisi oldu. Bu noktada QNB Finansbank iştiraki olan QNB eFinans firmasının da katkısını gördüklerini söyleyen Gökhan Girgin, "İlk başta entegratör mü olalım derken uzun vadede sadece dikey sektörde olduğu için çok verimli olmayacağına karar verip başka bir entegratör üzerinden gitmeye karar verdik. Kiminle çalışalım derken birçok firma ile görüşürken QNB eFinans ile çok hızlı yok kat edebildiğimizi gördük" diyor. İlk gün e-fatura ile başlayan işbirliği bugün diğer alanlarda da devam ediyor.

Girgin şunları anlatıyor: "Aslında bakarsanız bu birlikteliğin tek avantajı hızlı şekilde yeni devlet entegrasyonları değil. Entegrasyon sonrası en az sorun yaşatan, olası problemlere çok hızlı dönüp herhangi bir aksama yaşatmayan QNB eFinans memnuniyeti bence daha büyük bir başarıdır. Bu başarı bizim müşterilerimiz karşısında daha da güçlü kılmaktadır ve bu yüzden devlet ile olan entegrasyonlarda sadece ve hiç tereddüt etmeden QNB eFinans ile çalışıyoruz."

E-İRSALİYE PROJESİ VAR

Tüm kazanımlara bakıldığında özellikle devlet ile olan entegrasyonların bir zorunluluk olarak görülmemesi gerektiğini söyleyen Girgin, "QNB eFinans gibi doğru bir partner ile yapılan sorunsuz ve hızlı entegrasyonlar ile gelir ve karlılık arttırıcı yapılması gereken olarak görülmeli. Bunu gören müşterilerimiz zaman içinde devletin zorunlulukları ile değil isteğe başlı katılımları ile dijitalleşmeye yönelik adımları hızla atmışlar" diyor.

Şirketin e-israliye geçişi projesi bulunuyor. Yakın zamanda birçok firma için zorunlu olacak bu süreç için şimdiden hazırlanan şirket, e-irsaliye projesini de QNB e-Finans ile yapıyor. Şirket, programlarına yapay zeka (AI) ve sözel kullanıcı deneyimi (Conversational UX) entegre ederek kullanıcıyı program içi kararlar ile yönlendirecek ve bu arada gerek konuşarak gerekse de konuşma dili ile whatsapp veya chat programları üzerinden programı akıllı şekilde bir insan ile konuşur gibi kullanabilmelerini sağlayacak yenilikler geliştirecek.

Maliyet azalıyor, kârlılık artıyor

QNB eFinans ile yapılan devlet finansal entegrasyonlar ile fatura işlemleri ve yakın zamanda irsali işlemleri tam otomasyon ile dijitalleşmiş olacak. Tüm bunlar çerçevesinde bakıldığında kişi başı işlem yapma performansı yüzde 100 artarken hata oranı da yüzde 80 azalıyor. Bunun yanında bir operasyona bağlı finansal işlemler; e-Fatura, e-Arşiv fatura, e-Defter gibi dijital gelişmeler ile yüzde 300 hızlanıyor. Tüm bu rakamlar, hem maliyetleri azaltarak kârlılığı artırıyor, hem de müşteri memnuniyetini artırarak ve yeni müşteri kazanımı da sağlayarak geliri de ayrıca artırıyor.

MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

2 Aralık Pazartesi	
	■ Ekim 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
	■ 6736 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 17. Taksit Ödemesi
	■ 7020 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 15. Taksit Ödemesi
	■ 7143 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 8. Taksit Ödemesi
	■ 2018 Yıllık Gelir Vergisi Beyannamelerinde, Toplam Gelir İçindeki Zirai Kazançları %75 ve Daha Yüksek Oranda Olanlar İçin 1. Taksit Ödemesi
	■ Veraset ve İntikal Vergisi 2. Taksit Ödemesi
	■ 2019 Yılı Emlak Vergisi 2. Taksit Ödemesi
	■ 2019 Yılı Çevre Temizlik Vergisinin 2. Taksit Ödemesi
	■ Ekim 2019 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	■ Ekim 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlkişkin Bildirim Formu (Form Ba)
10 Aralık Salı	
	■ 16-30 Kasım 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	■ 16-30 Kasım 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
16 Aralık Pazartesi	
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi
20 Aralık Cuma	
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
24 Aralık Salı	
	■ 1-15 Aralık 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
25 Aralık Çarşamba	
	■ 1-15 Aralık 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisi Beyanı ve Ödemesi
26 Aralık Perşembe	
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Beyanı ve Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
31 Aralık Salı	
	■ 2018 Yıllık Gelir Vergisi Beyannamelerinde, Toplam Gelir İçindeki Zirai Kazançları %75 ve Daha Yüksek Oranda Olanlar İçin 2. Taksit Ödemesi
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
	■ Kasım 2019 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	■ 2020 Yılında Kullanılacak Olan Yasal Defterlere İlişkin Açılış Tasdiki

Ekonomist

48 SAYI FİYATINA 52 SAYI

408₺

ADRESİNİZE ÜCRETSİZ TESLİM!

KREDİ KARTINA 3 TAKSİT İMKANI

Taksit yapılan kredi kartları: Bonus, Maximum, World, Axess

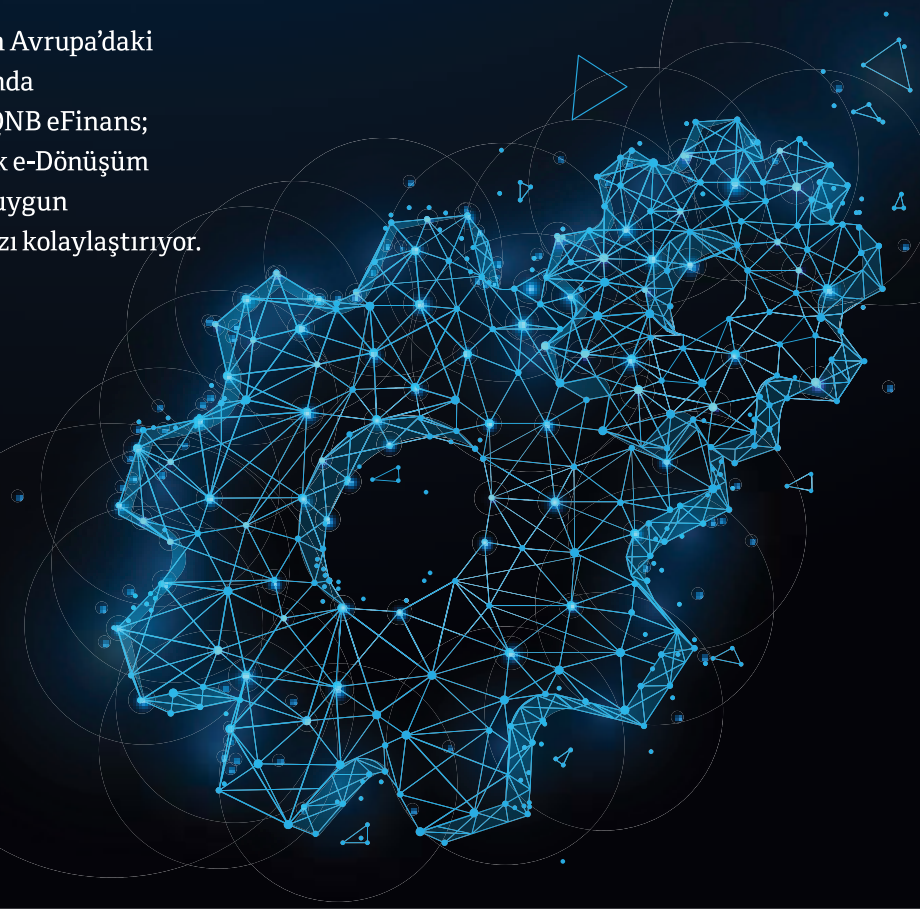
DB
DOĞAN BURDA DERGİ

www.dbabone.com /abone@doganburda.com

0212 478 03 00

e-Dönüşüm'ün öncüsü: QNB eFinans

CIO Applications tarafından Avrupa'daki e-Fatura sağlayıcıları arasında ilk 10 şirketten biri seçilen QNB eFinans; yenilikçi, güvenilir ve pratik e-Dönüşüm ürünleriyle ihtiyaçlarınıza uygun çözümler sunuyor, hayatınızı kolaylaştırıyor.



QNB eFinans

qnbefinans.com / 0850 250 67 50